

Enfoques consensuales y conflictuales del capital: un intento de síntesis

Consensual and conflictual approaches to capital: an attempt at synthesis

Mikel Barba del Horno

Universidad del País Vasco, España
mikelbarba@gmail.com

Recibido: 04/07/2019

Aceptado: 02/10/2019

Formato de citación:

Barba del Horno, M. (2020). "Enfoques consensuales y conflictuales del capital: un intento de síntesis". *Aposta. Revista de Ciencias Sociales*, 85, 111-128, <http://apostadigital.com/revistav3/hemeroteca/mikelbarba.pdf>

Resumen

En este artículo se hace una revisión de la literatura en torno al concepto de capital y sus diferentes formas: económico, cultural, humano y social. Se propone agrupar las aportaciones de la literatura en base a dos corrientes enfrentadas: la visión consensual que interpreta que el capital es un recurso de la sociedad que permite aumentar los niveles de bienestar general y la visión conflictual, que presenta el capital como un recurso diferencial que poseen sólo algunos individuos o grupos y que sirve para obtener una ventaja respecto a otros grupos. Finalmente se expone un esquema, de corte conflictual, basado en la teoría de campos de Pierre Bourdieu que trata de integrar las principales aportaciones en torno al capital social y al capital cultural.

Palabras clave

Bourdieu, capital social, capital cultural, campo social.

Abstract

In this article we do a review of the literature around the concept of capital in its different forms: economic, cultural, human and social capital. We analyze the different contributions in base to two different approaches: the consensual view that supposes that the capital is a resource that can improve the welfare of the society as a whole, and the conflictual view that defines the capital as a differential resource that some individuals have and that allows them to obtain an advantage against others. Finally, we propose a conflictual scheme based in the field theory of Pierre Bourdieu that treats to integrate the main contributions around social and cultural capitals.

Keywords

Bourdieu, social capital, cultural capital, social field

1. Introducción

Si hacemos una revisión de la literatura que ha investigado el capital en sus diferentes formas, enseguida nos damos cuenta de que éste, más que un concepto, es un término que se refiere, dependiendo de la disciplina y del enfoque, a conceptos muy distintos. En este artículo se hace un repaso de los diferentes conceptos o enfoques que existen en torno a la idea de capital y se expone un intento de síntesis en torno al concepto de campo social expuesto por Pierre Bourdieu.

Primeramente, se expone cómo a lo largo de la literatura económica se pueden apreciar una concepción consensual y otra conflictual del capital.

A continuación, analizamos una dicotomía, que parte de la expuesta en el epígrafe anterior que diferencia entre capital humano y capital cultural, dos conceptos que han sido utilizados para explicar –para legitimar en el caso del capital humano– las desigualdades sociales dentro de la clase asalariada.

Seguidamente, se recoge el debate sobre el concepto de capital social entendido a la luz también de la dicotomía inicial entre las interpretaciones conflictuales y consensuales.

Después se presenta un intento de síntesis de las aportaciones teóricas en torno a los conceptos de capital cultural y capital social, en la que se utiliza como armazón teórico la teoría de campos de Pierre Bourdieu. A pesar de que la noción de campo de Bourdieu comprende los dos tipos de capital, las relaciones entre ambos han sido insuficientemente descritas en la literatura teórica.

Por último, se ilustra, a través del concepto de estrategia de inversión en capital cultural y capital social, cómo se articula el modelo expuesto en el epígrafe anterior en el análisis de las prácticas sociales.

2. Concepción consensual y concepción conflictual del capital

Podríamos dividir en dos las maneras de aproximarse al concepto de capital. La primera, a la que llamaremos consensual, se centra en el capital como un factor de producción, un recurso capaz de aumentar la productividad del trabajo y la producción del conjunto de la economía. Esta visión interpreta que el capital es un elemento cuya acumulación es beneficiosa para la sociedad, ya que permite elevar el crecimiento económico y, por lo tanto, el bienestar.

Esta visión está presente en gran parte del pensamiento económico liberal posterior a la denominada revolución neoclásica o marginalista. La conocida como teoría de la productividad marginal fue formulada por J. B. Clark y afirma que siempre que existen condiciones de libre mercado, el capital como el resto de los factores de producción (trabajo y recursos naturales) es remunerado en base a su aportación al producto final, a su productividad marginal (Blaug, 1985: 427). La visión consensual conecta con una teoría de la distribución del producto que se plantea como justa; ya que cada factor de producción (trabajo, tierra y capital), y por ende cada clase social (trabajadores, capitalistas y rentistas), recibe como remuneración lo que contribuye a producir. Esta teoría ha recibido numerosas críticas dentro y fuera del campo liberal por su incapacidad para explicar los precios de los factores de producción en la realidad. En el

campo liberal y en lo que a los salarios se refiere ha sido superada por la teoría del capital humano que veremos más adelante.

La segunda concepción del capital, a la que denominaremos conflictual, está muy vinculada a la tradición marxista y a la economía política, y sitúa el término en una perspectiva conflictual, generadora y reproductora de desigualdades. La obra económica de Marx parte de una teoría del valor trabajo tomada de David Ricardo, según la cual el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesaria para su producción (Marx, 1981). En el proceso productivo solo el factor trabajo genera valor, el capital físico (máquinas) se limita a transmitir el valor del trabajo que fue necesario para su producción. Por tanto, la parte del producto que se apropia el capitalista proviene del trabajo no remunerado al trabajador, es decir, de la explotación.

El capital es para los marxistas el elemento configurador de la estructura de clases, ya que es la posesión o carencia de capital económico lo que sitúa a una persona en una de las clases sociales: burguesía o proletariado. El capital tiene además un efecto acumulativo, ya que faculta a la burguesía, poseedora de capital, para apropiarse del trabajo del proletariado, carente de capital. Esto provoca una reproducción y un incremento continuo de las desigualdades, a través de la extracción de plusvalías en el proceso de acumulación de capital. El capital es, según este enfoque, desigualdad que se reproduce, desigualdad generadora de desigualdades.

Partiendo de esta visión conflictual Pierre Bourdieu expande el concepto de capital hacia dimensiones que están más allá del mercado y la producción. Bourdieu distingue tres formas fundamentales de capital: el capital económico, el capital cultural y el capital social (Bourdieu, 1986).

La obra de Bourdieu supone por una parte una ruptura y, por otra, una continuidad con Marx. La continuidad se presenta por la concepción conflictual de la dinámica social que se articula a través de la noción de capital. La ruptura supone extender dicha concepción conflictual a esferas que están más allá de lo estrictamente económico. Según García Canclini la postura de Bourdieu es polémica con Marx (García Canclini, 2004: 58-60) en cuanto al concepto de clase social. La clase social no se define por una sola propiedad, ni por una suma de propiedades, “sino por la estructura de relaciones entre todas las propiedades pertinentes que confiere a cada una de ellas y a los efectos que ella ejerce sobre las prácticas su valor propio”.

En el enfoque de Bourdieu, el capital se entiende, al igual que en Marx, de manera conflictual, pero se extiende esa lucha a campos que no son estrictamente económicos. La superestructura jurídico-política y cultural del aparato marxista deja de ser un epifenómeno, para dividirse en diferentes campos sociales y estudiarse siguiendo los mismos principios que sirven para explicar las dinámicas de la estructura económica.

3. Del capital humano al capital cultural

A lo largo del siglo XX se puso de manifiesto que la estructura de las sociedades avanzadas era difícilmente analizable en términos de un sistema económico con dos clases, burguesía y proletariado. Dentro del grupo de los asalariados hay diferencias de ingresos, de estatus y de poder enormes y un modelo teórico que pretenda dar cuenta de la estructura social no las puede pasar por alto. El mismo Marx ya previó la posibilidad de que surgiese una clase media en torno a los puestos de trabajo que requerían una cualificación importante y de que dentro del proletariado apareciese una clase excluida que él denominó lumpenproletariado (Kerbo, 2004: 110). Desde la teoría sociológica moderna la explicación de estas desigualdades se va a dar desde dos bloques diferenciados, las teorías funcionalistas como la de Parsons (1954) o la de Davis y

Moore (1945), que van a dar una explicación consensual de las desigualdades, y, por otro lado, las teorías del conflicto, influidas por el pensamiento de Marx y de Weber, desde la que van a trabajar autores como Dahrendorf o Erik O. Wright (1994). Estos dos bloques tienen una correspondencia con la división entre perspectiva consensual y conflictual que hemos presentado antes. Sin embargo, nos vamos a detener en las explicaciones sobre las desigualdades salariales que se han centrado en el concepto de capital.

3.1. La teoría del capital humano

Se ha visto que la teoría neoclásica había explicado la remuneración de los factores productivos, capital y trabajo, en función de lo que cada uno de ellos aporta a en términos marginales. Se llegaba, de esta manera, a la conclusión de que el mercado no solamente es eficiente; sino que, además, es justo, porque remunera a cada cual en función de lo que aporta.

Respecto al estudio del mercado de trabajo, la teoría neoclásica prevé que, en condiciones de libre mercado y si el trabajo aportado por los diferentes trabajadores es homogéneo, los salarios tienden al nivel de equilibrio y se igualan. La escuela neoclásica analiza el mercado de trabajo en términos de equilibrio, como se analizaría el mercado de cualquier otro bien (Toharia, 2005: 11-14). El problema de este análisis es que, al no diferenciar entre diferentes tipos de trabajadores no es capaz de explicar las diferencias salariales. Hay que tener en cuenta que los economistas neoclásicos se muestran contrarios a la intervención estatal o de los sindicatos y agrupaciones profesionales en el mercado de trabajo. En un mercado de trabajo libre y eficiente todos los salarios tenderían al salario de equilibrio y, por lo tanto, no existirían diferencias salariales entre los trabajadores. Al menos si el trabajo es homogéneo y todos los trabajadores son, por lo tanto, intercambiables.

Para explicar (y legitimar) las diferencias salariales, los economistas neoclásicos tuvieron que desarrollar una teoría que partiese del principio de que el trabajo no es homogéneo y que la diferencia salarial se justifica por aportaciones distintas en términos de productividad marginal. Esta teoría, desarrollada en los años 50 por miembros de la Escuela de Chicago en torno a la figura de Gary Becker, parte de que los trabajadores difieren unos de otros no sólo en sus capacidades innatas sino también en las cualificaciones que han adquirido (Becker, 1983). Esto justifica que haya trabajadores más productivos que otros y que, por lo tanto, al ser remunerados según su productividad marginal, haya diferencias salariales. La teoría del capital humano va a proporcionar a la teoría neoclásica la base para explicar y justificar las diferencias salariales entre los distintos trabajadores, que estará en función de la productividad marginal que cada trabajador aporta. A la pregunta de por qué unos trabajadores invierten en capital humano y otros no, la explicación que se ofrece parte del supuesto de que los individuos tienen diferentes tasas de preferencia temporal, de manera que habrá individuos que prefieran dedicar una parte de su tiempo a formarse, aunque les suponga un esfuerzo y durante el periodo de formación no obtengan ingresos porque saben que están acumulando capital humano y que, en el futuro, percibirán unos ingresos mayores. Otros individuos preferirían no dedicar tiempo a la inversión en capital humano, ya que, al obtener una recompensa diferida, no la valorarían tanto debido a que tienen una estructura de preferencias temporales que valora más los rendimientos actuales que los futuros. De esta manera, se acaban explicando la pobreza y la desigualdad como situaciones derivadas de las preferencias de las personas; la pobreza es fruto de la impaciencia y la búsqueda de la recompensa inmediata; la riqueza

se explica por la capacidad de diferir la recompensa, en lo que constituiría una versión científica del cuento de la cigarra y la hormiga.

El concepto de capital humano ha sido criticado desde posturas diferentes. Vamos a centrarnos aquí en las tres críticas fundamentales. La primera parte de la propia escuela neoclásica. Mark Blaug (1976) opina que el programa de investigación del capital humano, aunque carece de competidores dentro del espectro liberal, no ha conseguido dar una explicación adecuada de los sucesos empíricos.

La segunda crítica es la realizada desde la escuela institucionalista por Michael Piore (1973) que considera que la teoría del capital humano no tiene en cuenta el funcionamiento empírico del mercado de trabajo. Piore afirma que las conductas de los individuos en el mercado de trabajo no son instrumentales sino que tienen, en gran medida una base consuetudinaria. Los neoclásicos no incluyen las instituciones en su análisis, consideran que éstas afectan desde fuera al funcionamiento del mercado, distorsionándolo y que, por lo tanto, se debe eliminar su influencia para que el mercado pueda funcionar de forma eficiente. La postura institucionalista considera que las instituciones no sólo condicionan el funcionamiento desde fuera, sino que influyen de manera decisiva en el comportamiento de los individuos que no actúan de manera racional e instrumental (Toharia, 2005: 16).

Por último, una tercera crítica provendría del campo marxista. En esta línea, Bowles y Gintis consideran que la teoría del capital humano elimina de la explicación económica las diferencias de clase y termina por completar la teoría de la distribución en base a factores, desdeñando el papel de los grupos sociales:

“La teoría del capital humano es el paso más reciente y, quizás el último en la eliminación de la clase como concepto económico central. La teoría económica no marxista, a partir del declive de la teoría económica ricardiana ha dejado de atribuir el control de los factores de producción a grupos cuantificables para adoptar una teoría de los factores que ignora conscientemente la naturaleza de los factores de producción involucrados” (Bowles & Gintis, 1975: 116).

De esta manera, el concepto capital sirve para explicar las diferencias de ingreso, de riqueza, de posición social, pero eludiendo el referirse a clases sociales en conflicto, planteando toda desigualdad como fruto del funcionamiento natural y justo del mercado.

3.2. Capital cultural: la diferencia desde la desigualdad

El contrapunto conflictual a la teoría del capital humano puede buscarse en la noción de capital cultural de Pierre Bourdieu. Bourdieu plantea el concepto de capital cultural para referirse a las diferencias de clase que están relacionadas con la cultura interiorizada por los individuos y que junto con el capital económico van a determinar la posición en el espacio social.

Este autor define el capital como trabajo acumulado que permite a los agentes, o grupos de agentes, que lo poseen apropiarse de energía social en forma de trabajo literal o reificado (Bourdieu 1986, 15). Distingue tres tipos básicos de capital: el capital económico, el capital cultural y el capital social. Los diferentes tipos de capital pueden ser intercambiados y transformados entre sí, de manera que el capital cultural o el capital social pueden ser, bajo determinadas condiciones, convertido en capital económico y viceversa.

El capital cultural puede presentarse bajo tres formas distintas: la incorporada, la objetivada y la institucionalizada. La forma incorporada hace referencia al *habitus* a las disposiciones, a los conocimientos, pautas culturales incorporados por el individuo que

constituyen una ventaja en un determinado campo social. El estado objetivado, se refiere a la posesión de bienes culturales que, además de su valor puramente económico, aportan al individuo un valor simbólico relacionado con la adquisición de capital cultural incorporado. Por último el estado institucionalizado del capital cultural se refiere a las credenciales, cómo títulos académicos etc. que garantiza y hace fácilmente reconocible el capital cultural acumulado.

El concepto de capital cultural aparece siempre ligado a la noción de campo social. Bourdieu propone estudiar la estructura social dividiéndola en diferentes campos sociales en cada uno de los cuales estaría en juego un tipo de capital. La noción de capital en Bourdieu es claramente conflictual, ya que la tenencia de capital se basa en la carencia de otros, el capital parte de diferencias en los *habitus* que puestas en juego sobre el campo dan lugar a desigualdades.

Bourdieu utiliza el concepto de capital cultural para mostrar cómo las clases dominantes de la sociedad se distinguen del resto (Bourdieu, 1988). Una revisión del concepto de capital cultural es la que lo vincula con el concepto de exclusión. Lamont y Lareau (1988) consideran que el significado del término en la obra de Bourdieu es ambiguo y que, dependiendo del escrito que se analice, toma diferentes formas. Lamont y Lareau plantean que la dimensión más interesante y original del trabajo de Bourdieu y Passeron en torno al capital cultural es la que lo define como base para la exclusión de empleos, recursos y grupos de alto estatus. Añaden además una puntualización importante. La exclusión se puede ejercer respecto a lo prestigioso, es decir, el capital cultural puede servir como una barrera de entrada que aísla a los grupos de alto estatus de la clase media; o bien, puede servir como una barrera que separe lo respetable de lo que no lo es, erigiéndose aquí como base para la diferenciación, separación y exclusión de las clases más bajas.

3.3. Capital subcultural: la contestación a la cultura hegemónica

Una de las críticas que se le ha hecho a Bourdieu es que interpreta la cultura como una instancia controlada por la clase dominante, y que sitúa a las manifestaciones culturales de los dominados en un plano heterónimo; es decir, la cultura de los dominados es solamente un subproducto, una imitación poco lograda de la cultura hegemónica. Si situamos este pensamiento en el contexto de obras como *La distinción* o *La reproducción*, orientadas a explicar las estrategias reproductivas y legitimadoras de las clases dominantes, puede resultar útil ignorar el potencial innovador en términos culturales de las clases dominadas. El problema de este punto de vista se haría evidente, sin embargo, al estudiar el cambio social y los movimientos sociales organizados desde abajo que logran, en alguna medida, cuestionar el *statu quo*.

Es conveniente, por tanto, un enfoque que contemple también las maniobras culturales de los grupos no dominantes. Este fenómeno ha sido recogido en la investigación más reciente bajo el concepto de capital cultural no dominante (Carter, 2003). En el esquema sintético que propondremos más adelante hemos optado por introducir las nociones de subcampo y de capital subcultural. A diferencia del concepto de capital cultural no dominante la noción de subcampo permite estudiar en un mismo campo los diferentes capitales culturales.

Partimos de que las estrategias en un campo pueden ser de tres tipos: estrategias de adquisición de capital, estrategias de cuestionamiento de las normas del campo y estrategias de definición de un subcampo. La primera consistiría en intentar adquirir o acumular el capital cultural que se reparte en el campo en cuestión. Este primer tipo de estrategia se pone en marcha por parte de los individuos, implica, por lo tanto un acción individual. Una segunda estrategia estaría orientada a modificar las reglas del campo,

redefiniendo las vías que dan acceso al capital o, incluso, el capital mismo. Esto implica una acción de carácter político que viene a cuestionar el poder que ejerce el grupo dominante en el campo. La tercera estrategia implica también un cuestionamiento del poder del grupo dominante pero definiendo un subcampo en el que las normas de adquisición del capital son diferentes y benefician a los miembros del grupo que define dicho subcampo. Se generaría, en este caso, un capital subcultural que sería intercambiable y valorizable en otros campos sociales.

4. El debate sobre el capital social

Para analizar la literatura sobre capital social vamos a partir de las reflexiones de Alejandro Portes (1998). Según este autor, la idea de que la socialidad es algo beneficioso para los grupos no es una idea nueva, estaba ya presente bajo otras denominaciones en sociólogos como Durkheim, que planteaba las relaciones grupales como un antídoto para la anomia, o Marx que recurría a la socialidad para explicar la diferencia entre una clase en sí y una clase para sí. Según Portes, la novedad en el tratamiento del concepto proviene de dos fuentes: primero la consideración exclusiva de las consecuencias positivas de la sociabilidad, dejando a un lado todo lo negativo; y, segundo, la utilización del término económico capital.

Hay, por tanto, en parte de la literatura del capital social, una tendencia a tratar el concepto como lo tratan los autores neoclásicos, exclusivamente cómo un activo, las relaciones sociales que proporcionan beneficios en términos comunitarios. De esta manera, las comunidades dotadas con capital social tendrían mayores probabilidades de alcanzar el bienestar que aquellas que carecen de unos vínculos sociales efectivos entre sus miembros.

En el primer apartado vamos a distinguir dos visiones alternativas sobre el capital: la primera, asociada a Putnam, tiene un carácter consensual y focaliza su atención en las consecuencias positivas que surgen de los lazos sociales; la segunda, asociada a Bourdieu, considera que el capital social es un recurso más para competir en los campos sociales y adopta, por lo tanto, un enfoque más conflictual. En el segundo apartado expondremos el trabajo de clarificación del concepto desarrollado por Alejandro Portes, un trabajo que nos servirá como punto de partida para la integración entre capital social y cultural que se llevará a cabo después. En el tercer apartado, se distinguirá entre dos tipos de capital social; el capital vínculo y el capital puente. Por último, en el cuarto apartado haremos un repaso de diferentes aportaciones que se han hecho desde la literatura del capital social, y que incorporaremos a nuestro esquema.

4.1. Bourdieu *versus* Putnam

Portes distingue dos corrientes en el estudio del capital social, que están relacionadas con las dos perspectivas mencionadas. La primera, considera el capital social como un recurso de los individuos, y se inicia en la obra de Bourdieu; la segunda, con Robert Putnam (1995) como máximo exponente, considera que el capital social es un recurso que poseen las comunidades (Portes, 2000). Portes rechaza este segundo enfoque por considerarlo tautológico ya que tiende a considerar el mismo hecho, la existencia de capital social en una comunidad, como causa y efecto al mismo tiempo. Podríamos decir que mientras que en Bourdieu predomina la perspectiva conflictual, siendo el capital una herramienta para la lucha dentro de un campo, en Putnam predomina la perspectiva consensual, ya que considera el capital social un recurso de las comunidades que tiene efectos positivos sobre la democracia. La diferente conceptualización del término proviene, en parte, de que se utiliza en cada autor para estudiar problemas

diferentes, mientras que Bourdieu lo sitúa en el marco de estudio de la reproducción de las desigualdades, Putnam lo concibe como un elemento para la promoción de la democracia.

Según Bourdieu, el capital social es “el agregado de recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una red de relaciones, más o menos institucionalizadas, de reconocimiento y confianza –o, en otras palabras, de pertenencia a un grupo– que provee a cada miembro una credencial que lo faculta para el crédito.” El capital social puede existir de manera práctica o se puede institucionalizar a través, por ejemplo, de un nombre común. El volumen de capital social que posee un individuo depende de varios factores: el número de relaciones, la intensidad de las mismas, así como la cantidad de recursos que poseen aquellas personas con las que se encuentra vinculado (Bourdieu, 1986: 21). Bourdieu considera también que el capital social no es algo que aparezca como dado para los individuos, sino que es producto de estrategias de inversión que requieren tiempo y energía. Algunas de las dimensiones más importantes que incorpora Bourdieu en el estudio del capital social son el papel que juega en la formación de grupos y la capacidad de los individuos de intercambiar unos tipos de capital por otros en la puesta en práctica de las diferentes estrategias.

Según Portes, la obra de Bourdieu no tuvo demasiada influencia en los desarrollos en torno al capital social en el seno de la sociología norteamericana, debido sobre todo a la falta de traducciones del francés. Por su parte, Coleman (1988) propuso una definición excesivamente vaga que dio pie a desarrollos en términos contradictorios del concepto. Por ejemplo, la caracterización del capital social como un bien público en Coleman abre la puerta a la consideración como atributo de las comunidades presente en Putnam.

4.2. El esquema de Alejandro Portes: una clarificación del concepto

Según Portes en los desarrollos del concepto se produce una creciente confusión entre lo que sería el capital social en sí, las fuentes de las que emana y las consecuencias a las que da lugar. Para superar esta confusión Portes plantea un esquema en el que aparecen bien diferenciados el concepto del capital de sus fuentes y sus efectos (Portes 2000).

Tabla 1. Fuentes y efectos del capital social según Portes

Fuentes	Definición	Efectos
<u>Consumatorias</u> Interiorización de valores Solidaridad de grupo	Habilidad para obtener beneficios a través de la pertenencia a redes y otras estructuras sociales	<u>Positivas</u> Respeto de las normas (control social) Soporte familiares Beneficios de la pertenencia a redes
<u>Instrumentales</u> Reciprocidad Responsabilidades exigibles		<u>Negativas</u> Acceso restringido a oportunidades Restricciones a la libertad individual Excesiva afirmación grupal Normas niveladoras a la baja

Fuente: Portes (2000).

Portes define el capital social como la capacidad para obtener beneficios a través de la pertenencia a redes y otras estructuras sociales. Entre las fuentes de motivación que posibilitan que existan estas redes y, por tanto, el capital social, Portes distingue entre fuentes consumatorias e instrumentales.

Las fuentes consumatorias son aquellas que presentan un fin en sí mismas, mientras que las instrumentales se utilizan como medio para conseguir otros fines. Una fuente consumatoria serían, por ejemplo, las normas comunes internalizadas que los actores cumplen, no porque estén realizando un cálculo que les permita obtener algo a cambio, sino porque consideran que deben ser cumplidas; son normas que los actores no se cuestionan. El otro tipo de fuente consumatoria es la existencia de una solidaridad grupal (*bounded solidarity*), que no responde a la internalización de normas durante la infancia sino que es un producto emergente de un destino común.

Como fuentes instrumentales Portes alude a los intercambios basados en la reciprocidad y a las responsabilidades exigibles (*enforceable trust*), que vienen a representar la garantía de cumplimiento de las obligaciones, no por el recurso a la ley o a la violencia, sino por estar estas respaldadas por la comunidad.

Respecto a las consecuencias o los efectos del capital social, Portes elude la corriente que vincula el capital social solamente a efectos positivos y establece una clasificación en la que diferencia efectos negativos y efectos positivos. El enfoque funcionalista que predomina en algunos trabajos como el de Putnam (1995) proporciona claves para entender como la existencia de redes sociales puede reforzar la democracia o mejorar la situación económica, sin embargo, se muestra totalmente inadecuado para explicar fenómenos como la delincuencia organizada en la que los vínculos sociales, la observancia de unas normas comunes, la existencia de un fuerte sentido del grupo son elementos de capital social que, aunque proporcionan el acceso a recursos a los participantes de estas redes, tienen unos efectos cuya bondad es al menos cuestionable desde el punto de vista ético. Incluso si nos centramos en los efectos positivos sobre la comunidad, se pueden pasar por alto otros efectos negativos en un nivel de análisis mayor. Como muestra el análisis de Bowles y Gintis (2002) la comunidad debe ser un complemento y no un sustituto del funcionamiento de las instituciones políticas y económicas a nivel macro, aunque un deficiente funcionamiento en Estado y mercado puede llevar a un repliegue sobre la comunidad.

Portes distingue tres efectos positivos del capital social que se han descrito en la literatura empírica: la observancia de las normas y el control social –el orden social– que ésta posibilita; la existencia de redes de apoyo familiar; y la obtención de beneficios a través de la pertenencia a redes que van más allá de la familia. Nos interesan sobre todo el primero y el tercero. El primero, la existencia de control social en torno a unas normas comunes, porque está vinculado a la creación y dinámica de los grupos sociales. Además, nos interesa la capacidad de las redes de proporcionar recursos, con independencia de que las redes sean de tipo familiar o extrafamiliar.

Por su parte, los efectos negativos del capital social incluirían: la restricción del acceso a los miembros que no participan de estas redes, restricciones a la libertad individual derivadas precisamente de un exceso de control social por parte del grupo, una excesiva afirmación en torno a los miembros del grupo y la existencia de normas niveladoras a la baja, lo que dificulta la movilidad social ascendente por suponer una separación respecto a los estándares del grupo.

4.3. Tipos de capital social

Vemos que el trabajo de Portes intenta poner orden en torno al concepto, haciendo una separación entre capital social en sí, fuentes y efectos. Haremos a continuación un

repasso de otros trabajos que amplían el poder explicativo del concepto y que tienen una considerable relevancia teórica. Veámos que la perspectiva de Bourdieu difería completamente de aportaciones como la de Putnam porque, mientras que el primero centraba su atención en la dinámica conflictual, generadora y reproductora de desigualdades estructurales; el segundo enfocaba su análisis hacia la cooperación, hacia los lazos comunitarios como antídoto contra los problemas sociales. Las dos visiones son compatibles si las situamos en el contexto de las estrategias, que está ya presente en Bourdieu, y mediante el cual, la cooperación entre los miembros de un grupo puede interpretarse, en un nivel de análisis mayor, como competencia por los recursos entre diferentes grupos sociales. El capital social puede servir, por tanto, para crear coherencia dentro del grupo, en la medida en que los lazos entre sus miembros se fortalecen y, de esta manera, tener ventajas en el acceso a recursos respecto a otros grupos. Pero también puede darse la situación contraria; si uno o varios individuos del grupo establecen lazos sociales fuera de éste con el objetivo de lograr algún tipo de movilidad social ascendente, la coherencia del grupo, su unión puede debilitarse. La relación entre capital social y grupos sociales es, por tanto, problemática.

Esta dinámica del capital social en relación a los grupos ha dado lugar a la diferenciación de varios tipos de capital social dentro de la literatura. Putnam distingue en su controvertido artículo '*E Pluribus Unum*' (2007) entre dos tipos de capital social: el capital social vínculo (*bonding social capital*) y el capital social puente (*bridging social capital*), siendo el primero el que existe derivado de relaciones entre los individuos de un mismo grupo y el segundo el que se establece por los contacto entre personas de diferentes grupos sociales¹. La distinción entre capital vínculo y puente no es fácil de determinar en la práctica y la visibilidad de los grupos sociales depende del punto de vista y de la escala en la que centremos el análisis. En el caso del estudio de Putnam se parte de una concepción esencialista y reificada de los grupos étnicos.

Existen otras clasificaciones, como la de Durston (2001), que distingue cinco tipos de capital social: individual, grupal, comunitario, puente y societal; o la que distingue entre capital unión, vínculo y puente, que utilizan Robinson, Siles y Schmid (2003). Todas estas clasificaciones tienden a hacer referencia por un lado, al carácter de las uniones, si son fuertes o débiles, como veremos a continuación, y, por otro lado, al carácter de los grupos que forman los lazos. De esta manera suelen identificar las uniones fuertes con grupos étnicos, familia, etc. y las débiles, con relaciones fuera de los grupos en la que se pone de manifiesto la confusión entre capital, fuentes y efectos a la que aludía Portes. La distinción que tomaremos en este trabajo será la de Putnam que diferencia únicamente entre dos tipos de capital, el vínculo y el puente. El capital vínculo es el que emana de las relaciones entre miembros de un grupo y el puente entre miembros de diferentes grupos. Los límites del grupo se definirán empíricamente en base a la existencia de una identidad común y de homogeneidades en el *habitus* como se expondrá en el siguiente apartado.

Desde la teoría de redes se ha trabajado una dicotomía paralela a la existente entre capital puente y vínculo; la distinción entre lazos fuertes y lazos débiles descrita por autores como Granovetter (1973). Los lazos fuertes son aquellos que tienen una mayor intensidad y que conforman los grupos sociales, mientras que los lazos débiles conectan

¹Putnam se refiere a grupos étnicos y adopta para su estudio una categorización proveniente del censo del que extrae los datos que utiliza para construir su modelo estadístico. Es importante hacer notar que el conjunto de categorías que se adopte para diferenciar los grupos determinará si un tipo de relación es clasificada como vínculo o puente, es más, en un contexto en el que las identidades étnicas están en continua evolución, la existencia de relaciones puente generalizadas entre dos grupos podría dar lugar al debilitamiento de los límites entre los mismos, pudiéndose convertir el capital puente en capital vínculo; y de la misma manera, podría producirse la evolución inversa.

a personas que ocupan posiciones distintas en la sociedad. De esta manera, podríamos decir que el capital social vínculo es aquel que deriva de los lazos fuertes, mientras que el capital social puente es el que emana de los lazos débiles. Al igual que en la clasificación anterior, en la práctica es difícil determinar de manera inequívoca que lazos son fuertes y cuáles débiles. Debido a esta indeterminación se corre el riesgo de caer en una cierta arbitrariedad en la división en los límites entre grupos, que puede ser perjudicial para la explicación sociológica, especialmente, si se terminan por reificar grupos o categorías que se han creado de manera arbitraria o que son parte de los prejuicios en base a los que ordena la realidad un grupo determinado (en este caso el del investigador). Volveremos sobre este punto en el epígrafe siguiente en el se expondrá un modelo que intenta resolver este problema.

4.4. Algunas aportaciones clave en torno al capital social

Vamos a repasar algunas de las aportaciones a nivel empírico y teórico que se han ido desarrollando desde la literatura del capital social y la teoría de redes. Relacionado con el estudio de la inmigración algunos trabajos han explorado el papel que tienen las redes de inmigrantes en el mantenimiento de los flujos migratorios y de los procesos de incorporación a las sociedades de acogida. En otra línea se ha generado un debate sobre la importancia de los diferentes tipos de lazo y los efectos negativos y positivos que tienen unos y otros.

Los lazos fuertes o el capital social vínculo han sido aplicados al estudio de la inmigración a través de los análisis de las redes de inmigrantes, que proporcionan a sus miembros respaldo en el país de acogida. Estos estudios se refieren a la existencia de comunidades de inmigrantes que facilitan a los individuos el acceso al mercado de trabajo, la vivienda, proporcionan apoyo financiero, o estabilidad emocional. Esta línea de investigación se ha orientado a explicar diferentes asuntos relacionados con el fenómeno migratorio; por un lado, hay quienes se han centrado en cómo los flujos migratorios tienden a autoperpetuarse, cómo la inmigración llama a la inmigración por la existencia de redes sociales entre los inmigrantes y familiares o conocidos en los países de origen; por otro lado, también se ha utilizado este enfoque para explicar los modos en los que los inmigrantes se incorporan a las sociedades de acogida. En esta segunda línea estarían los estudios sobre las redes de inmigrantes en el mercado de trabajo, y la economía en general, que han dado lugar a conceptos como economía étnica, enclave étnico o nicho étnico (Waldinger, 1997: 3). También existen textos que analizan la ventaja que la pertenencia a estas redes supone para la puesta en marcha de pequeñas empresas (Light, 1984).

Además de los estudios empíricos que se centran en los aspectos positivos de estas redes, existe otra línea que enfoca las redes desde una perspectiva más crítica. Como apunta Coleman, el cierre social está en el origen de dos tipos de capital social, las obligaciones y expectativas y las normas sociales (Coleman, 1988). El concepto de cierre social se remonta a Weber y alude a la tendencia de los grupos sociales a crear monopolios sobre el control de ciertos recursos, similares a los que crean las empresas en los mercados (Stone, 2003). El cierre social puede tener efectos negativos para los individuos externos al grupo, si sirve para excluirlos del acceso a un determinado nicho del mercado de trabajo; es el caso, por ejemplo, que describe Waldinger (1997) en un estudio que se centra en la competencia entre trabajadores de origen latino y trabajadores negros en algunos segmentos del mercado de trabajo de Los Ángeles. Waldinger describe como, por conveniencia entre trabajadores y empleadores, los trabajadores de origen latino han conseguido cierto monopolio en el reclutamiento de nuevos aspirantes que utilizan para fomentar el acceso a empleos a personas de su

mismo grupo social excluyendo a trabajadores negros que compiten con ellos en esos nichos de mercado.

Los efectos negativos del cierre social los pueden sufrir también los miembros del grupo por cuanto el cierre aumenta el contacto entre los individuos del grupo pero disminuye el contacto fuera del grupo; es decir, debilita los lazos débiles y disminuye, por lo tanto, el capital social puente. Así, por ejemplo, Granovetter (1973) y Burt (2001) han hecho aportaciones interesantes al respecto.

En el citado estudio, Granovetter afirma que los individuos que carecen de lazos débiles se encuentran desconectados y tienen menos probabilidades de integrarse en el mercado laboral. De la misma manera, a nivel macroscópico, las sociedades en las que los lazos débiles son escasos se muestran más fragmentadas. Granovetter apunta que parece existir cierta evidencia empírica que apoya la tesis de que los lazos fuertes son más importantes para los individuos de clases sociales más bajas, ya que las dificultades, a la hora de encontrar empleo, por ejemplo, hacen que los individuos se replieguen sobre esos lazos fuertes. Aunque estos lazos pueden proporcionar una salida inmediata Granovetter interpreta que esta dinámica hace que no se establezcan lazos débiles más allá del grupo y que la pobreza tienda a reproducirse.

En la misma línea, Burt expone que a través de los lazos fuertes los inmigrantes son canalizados hacia sectores concretos y hacia nichos concretos del mercado de trabajo que se saturan pronto y que pueden ser especialmente vulnerables a las fases restrictivas del ciclo económico.

Burt (2001) crea un modelo en el que los dos tipos de lazos son complementarios. Denomina “agujeros estructurales” a aquellas partes de la estructura donde las conexiones son menos numerosas, en concreto el espacio entre los grupos. Burt defiende que hay ciertos individuos que establecen conexiones puente entre grupos y que estas conexiones son de gran valor, ya que proporcionan fuentes de información no redundante. Sin embargo, para que estas conexiones funcionen es necesario que los individuos dentro de los grupos también se encuentren conectados. En este enfoque el capital social emergería de la conjunción de los dos tipos de lazo.

No se trata, llegados a este punto, de iniciar un debate acerca de si el capital social vínculo tiene unos efectos más positivos que el capital social puente, o si es conveniente fomentar los lazos fuertes o los lazos débiles, sino de analizar ambos tipos de capital como recursos en las estrategias de los inmigrantes, recursos que permiten al inmigrante obtener beneficios pero que pueden implicar también renuncias, por ejemplo, cuando los dos tipos de capital social entran en contradicción.

Algunas de las conclusiones que podemos sacar de esta breve revisión de la literatura del capital social son las siguientes:

- Es un recurso que poseen los individuos, intercambiable por otros tipos de capital y que es poseído en virtud a la pertenencia a redes sociales.
- Dependiendo de si se genera a partir de lazos dentro o fuera de un grupo, estaríamos ante dos tipos diferentes de capital: vínculo y puente.
- El capital social vínculo es especialmente importante en situaciones de gran vulnerabilidad y tiene como efecto negativo el cierre social.
- El capital social puente es especialmente importante para iniciar procesos de movilidad social.

El compatibilizar los dos tipos de capital sitúa a las personas que lo logran en una situación de ventaja por ser capaces de funcionar como enlace entre los que Burt denomina agujeros estructurales.

5. El campo social como elemento articulador del capital social y el capital cultural

En este epígrafe vamos a plantear un modelo de análisis integrado de los diferentes tipos de capital. Con este modelo se pretenden resolver dos problemas: por un lado, determinar la interrelación entre capital social y capital cultural y, por otro, proponer una base clara para la distinción entre capital social vínculo y capital puente. Este esquema nos va a permitir integrar además las dimensiones de diferencia, desconexión y desigualdad que García Canclini (2004) plantea como factores clave en la comprensión de las dinámicas sociales.

Las relaciones sociales o vínculos entre personas son increíblemente variadas e intentar clasificarlas, de manera general, en base al par lazos fuertes - lazos débiles requiere un ejercicio de simplificación excesivo y, sobre todo, requiere el ejercicio de cierta arbitrariedad. Hemos dicho antes que partiremos de la distinción entre capital vínculo y puente; pero ésta será una distinción a concretar en cada caso empírico.

Vamos a partir de un campo social con diferentes grupos, definidos por *habitus* diferenciados. Bourdieu define el *habitus* como:

“[...] sistemas de disposiciones duraderas y transferibles, estructuras estructuradas predispuestas a funcionar como estructuras estructurantes, es decir, como principios generadores y organizadores de prácticas y de representaciones que pueden ser objetivamente adaptadas a su meta sin suponer el propósito consciente de ciertos fines ni el dominio expreso de las operaciones necesarias para alcanzarlos, objetivamente 'reguladas' y 'regulares' sin ser para nada el producto de la obediencia a determinadas reglas, y, por todo ello, colectivamente orquestadas sin ser el producto de la acción organizadora de un director de orquesta” (Bourdieu 2007: 86).

El *habitus* es, en definitiva, cultura incorporada. Al ponerse en juego en un campo social, el *habitus* puede convertirse en un capital. Esto ocurrirá cuando un grupo, el que posee dicho *habitus*, defina su propio *habitus* como la llave para acceder a determinados recursos. La existencia de un grupo social implica que existe una convergencia en los *habitus* de diferentes individuos como consecuencia de que ocupan una posición similar en el campo social y de que se relacionan de manera preferente entre ellos mismos. Para que exista un grupo social debe existir un *habitus* de grupo.

Analizamos a continuación cómo se relacionan *habitus* y capital social. A través del esquema de Portes hemos visto que entre las fuentes de capital existían dos categorías: las fuentes instrumentales y las fuentes consumatorias. Las fuentes consumatorias representaban un fin en sí mismas y estaban vinculadas a la existencia de unas normas interiorizadas —es decir disposiciones que forman parte del *habitus*— y de solidaridad grupal, es decir, una identidad común fundada también en el *habitus*. El *habitus* contiene, por tanto, las fuentes consumatorias del capital social.

Este tipo de capital social es capital social vínculo, porque se va a generar a través de las relaciones entre los miembros de un mismo grupo que tienen un *habitus* de grupo común. Veíamos que el pertenecer a una red, además de dar acceso a recursos ejerce sobre la persona una cierta coerción, lo que se denomina cierre social, que le obliga a comportarse de una manera determinada etc. *Habitus* de grupo y capital social vínculo son, por tanto dos elementos que se constituyen, se complementan y se refuerzan mutuamente.

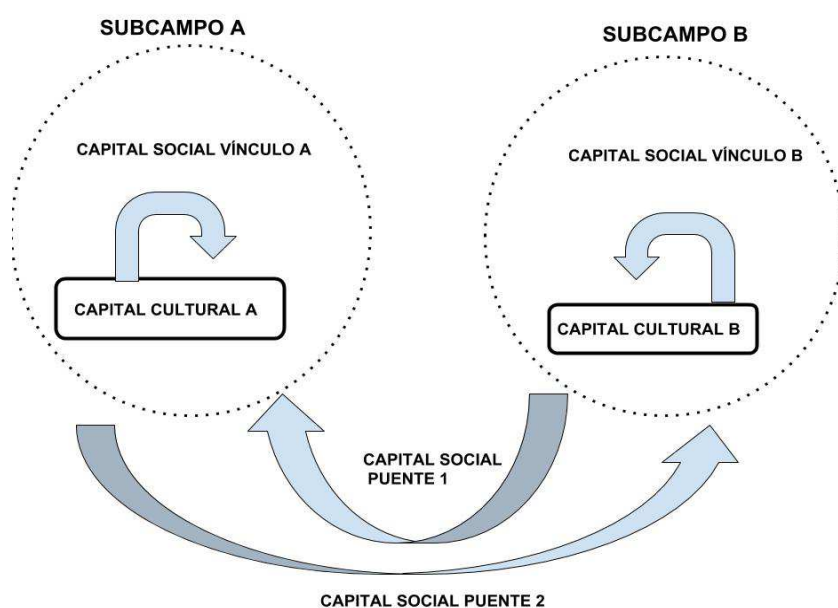
El capital cultural surge cuando, en un contexto de relaciones con otros grupos, se define un *habitus* de referencia que sirve para excluir a los individuos que no son miembros del propio grupo. El *habitus* de referencia servirá como un estándar. Los

miembros del grupo que más se aproximen a ese estándar serán los que más capital cultural posean y a la inversa. En realidad vemos que el grupo está funcionando como un campo y puede, como un campo, ser estudiado en términos de *habitus* y de capitales.

Bourdieu defiende el estudio independiente de cada campo social; esto es, una parte del espacio social que se define por el reparto de una única clase de capital. El enfoque que proponemos aquí contempla el estudio de un campo mayor en el que estarían representados varios grupos, que tendrían capacidad para definir subcampos con reglas diferentes de reparto del capital cultural y, por lo tanto, más de un tipo de capital cultural. Por ejemplo, dentro de un grupo étnico, con una identidad común, asociada a un *habitus* de referencia, a una forma de comportamiento ideal, etc. se definirá un capital cultural étnico en referencia a dicho *habitus*. Esto no quiere decir que la persona que tenga un mayor capital cultural étnico sea la persona que tiene más poder dentro del grupo; existen otros campos, en los que también se distribuye capital, de manera que, en ciertos contextos de efervescencia étnica, el capital étnico puede ser fundamental en la determinación del capital total que posee la persona dentro del grupo, y, sin embargo, en otros contextos, la importancia de este capital puede ser prácticamente insignificante.

La relación entre los grupos y los diferentes tipos de capitales aparece reflejada en la Figura 1. Observamos que existen dos subcampos, definidos por dos grupos sociales diferenciados A y B. En cada subcampo se genera un tipo de capital cultural asociado al *habitus* de cada uno de los grupos. Cada uno de los grupos permanece unido por relaciones de capital social vínculo o lazos fuertes y se relacionan con el otro grupo a través de relaciones que implicarían capital social puente. El capital social vínculo fortalece las normas internas del grupo, la cultura que lo sustenta, y proporciona redes de solidaridad y acceso a recursos a través del contacto con otras personas del propio grupo. Por su parte, el capital social puente da acceso a los repertorios culturales del otro grupo. Si el grupo al que se accede a través del capital social puente, pongamos el grupo A, es el grupo dominante en la sociedad, el acceso a sus repertorios culturales puede dar lugar a la adquisición de capital cultural dominante y, por lo tanto, a la posibilidad de poner en marcha una movilidad social ascendente.

Figura 1- Esquema de relaciones entre los diferentes tipos de capital



Fuente: Elaboración propia.

El estudio de un campo social con varios subcampos en los que se generan diferentes capitales subculturales es especialmente interesante en el análisis de las relaciones interétnicas. En este caso, tiene lugar la interacción entre grupos, en un espacio común en el que las identidades, y las alteridades, se definen de manera recíproca en base a una serie de reglas gramaticales (Baumann y Gingrich, 2006) y los límites entre grupos adquieren una importancia central en la definición de la identidad (Barth, 1976). Es recomendable, por tanto, estudiar conjuntamente, en un mismo campo, los diferentes tipos de capital cultural y subcultural porque unos se definen utilizando a los otros como referencia, contrapunto, etc.

Los individuos y los grupos ponen en marcha diferentes estrategias orientadas a adquirir diferentes tipos de capital. La puesta en marcha de una estrategia requiere una inversión de tiempo y esfuerzo, necesarios tanto para mantener las relaciones sociales (capital social), como para iniciar un proceso de aprendizaje formal (capital cultural).

Empecemos con las estrategias de inversión en capital social. Mantener una red de relaciones implica una inversión de tiempo que debe ser detráido de otras actividades. El individuo puede verse obligado, de esta manera, a elegir entre invertir su tiempo en el desarrollo de lazos con personas de otros grupos sociales y obtener de esa manera capital social puente; o, por el contrario, invertir su tiempo en fortalecer los lazos con el propio grupo y potenciar, de esta manera, el capital social vínculo. Como afirma Granovetter (1973), existe cierta evidencia de que los lazos fuertes (capital social vínculo) requieren una mayor inversión de tiempo que los lazos débiles (capital social puente), además de generar una menor movilidad social. Sin embargo, en situaciones de extrema vulnerabilidad, los individuos suelen recurrir al contacto con los miembros del propio grupo porque les proporciona acceso a beneficios más inmediatos. Tenemos pues que, según esto, las estrategias de movilidad social ascendente suelen orientarse a obtener capital social puente, mientras que las estrategias de subsistencia estarían más orientadas a la obtención de capital social vínculo.

Hasta aquí hemos supuesto la inversión en ambos tipos de capital es incompatible. Sin embargo, una estrategia podría ser invertir tiempo en desarrollar relaciones tanto fuera como dentro del grupo. Burt (2001) defiende la complementariedad de los lazos fuertes y los débiles a la hora de generar capital social. Si la limitación a la inversión es sólo de tiempo podría invertirse perfectamente en los dos tipos de capital social, a través de una estrategia diversificada.

Pero pueden existir otras limitaciones además de la derivada de la limitación de tiempo. Bajo ciertas condiciones, en especial cuando existen grupos con identidades muy marcadas, establecer relaciones puente puede tener como consecuencia perder relaciones o influencia dentro del propio grupo. Esto se da, por ejemplo, en situaciones que Portes califica como de nivelación a la baja, que se producen en grupos cuya identidad se fundamenta en una situación de empobrecimiento común u otras situaciones desfavorables. En estos grupos, un individuo que establece lazos puente para mejorar su situación puede ser visto en cierta manera como un traidor lo que podría conducirle a ser rechazado y perder relaciones dentro del grupo (Portes, 1998).

En este punto, creo que es interesante la relación que se establece entre capital social y capital cultural. El capital social puente puede dar lugar en los grupos excluidos a un incremento en el capital cultural. Esta situación se daría cuando un individuo, a través del establecimiento de relaciones fuera de su grupo social, consigue incorporar a su *habitus* nuevas formas de comportamiento, nuevas disposiciones de acción, nuevos conocimientos, o formas de interpretar el mundo que hagan que su capital cultural aumente. De la misma manera y en consonancia con lo expuesto en el párrafo anterior,

esos cambios en el *habitus* pueden provocar un rechazo por parte del grupo, dando lugar a una pérdida de capital social vínculo y capital subcultural. Esa contradicción entre capital social vínculo, por un lado y capital social puente y capital cultural por otro, no tiene por qué producirse necesariamente, sólo se da en el caso de que las identidades que dan cohesión al grupo se definan de manera excluyente.

6. Conclusiones

- En la literatura sobre el capital pueden distinguirse dos visiones. La primera que llamaremos consensual interpreta el capital como un recurso de la sociedad en su conjunto que contribuye a aumentar el bienestar general. La segunda que denominaremos conflictual interpreta el capital en términos de conflicto, de desigualdad de poder. El concepto de capital se basa en este sentido en que unas personas lo poseen y otras no. La tenencia de capital de unos les otorga una ventaja sobre los que carecen de capital. Estas dos visiones se presentan tanto en el estudio del capital económico, como del capital cultural y del capital social.
- En el ámbito del capital económico la visión consensual la proporcionan los economistas liberales, tanto los clásicos como los neoclásicos: mientras que la concepción conflictual está presente en Marx y los marxistas.
- La teoría del capital humano representaría el punto de vista de la visión consensual del capital frente al problema de las diferencias salariales en el mercado de trabajo. Los trabajadores que invierte en formación (capital humano) son más productivos y, por tanto, recibirán unos salarios mayores. El contrapunto a esta teoría lo podemos situar en la teoría del capital cultural de Bourdieu. El capital cultural es poder de clase, en forma de *habitus* y titulaciones, que se utiliza para excluir a los trabajadores de las clases inferiores de los puestos mejor remunerados.
- En cuanto al campo social y el capital cultural proponemos para complementar la teoría de Bourdieu la posibilidad de considerar la existencia de subcampos dentro de un campo y de capitales subculturales que convivan con el capital cultural hegemónico. Esto nos va a permitir incluir de forma integrada los procesos de definición y redefinición cultural que se hacen desde las minorías y estudiarlos, además, en su interacción con los procesos de producción y reproducción cultural de los grupos hegemónicos.
- Por último, también en el debate en torno al capital social pueden distinguirse estas dos posturas. Tomando como punto de partida la magnífica revisión de literatura llevada a cabo por Alejandro Portes, identificamos como máximos exponentes de la visión consensual a Coleman y Putnam; mientras que la visión conflictual estaría representada nuevamente por Bourdieu.
- Distinguiremos dos tipos de capital siguiendo la propuesta de Putnam. Dependiendo de si se genera a partir de lazos dentro o fuera de un grupo, estaríamos ante dos tipos diferentes de capital: vínculo y puente. Sin embargo a diferencia de Putnam no tomamos los grupos sociales como dados, deberán ser definidos en la investigación.

- Otras aportaciones interesantes de la literatura son las de Granovetter y Burt. Sacamos de sus trabajos tres ideas importantes. Primero, parece haber evidencia empírica de que el capital social vínculo es especialmente importante en situaciones de gran vulnerabilidad y tiene como efecto negativo el cierre social. Segundo, el capital social puente es especialmente importante para iniciar procesos de movilidad social. Y tercero, el compatibilizar los dos tipos de capital sitúa a las personas que lo logran en una situación de ventaja por ser capaces de funcionar como enlace entre los que Burt denomina agujeros estructurales.
- Hemos propuesto una vía de síntesis de las aportaciones fundamentales en torno al capital social y cultural: articular los dos conceptos en el campo social. Decíamos que había un problema en el enfoque de Putnam que distinguía entre capital social puente y vínculo sin establecer un criterio claro a la hora de definir los grupos. En nuestro enfoque los grupos se definirán en el campo social como consecuencia de la interacción de los dos tipos de capital: social y cultural. El *habitus* de grupo, del que emana el capital cultural, es la base para que exista un grupo diferenciado y, por ende, para que exista capital social vínculo (hablamos de normas comunes, una identidad común, creencias comunes, etc.).
- En contra del criterio de Bourdieu, defendíamos también la coexistencia de varios capitales culturales y/o subculturales en un mismo campo. En torno a estos capitales se definen los grupos o subgrupos y resulta adecuado estudiarlos conjuntamente cuando se constituyen en interacción mutua como ocurre con las identidades étnicas.

7. Bibliografía

- Becker, G. S. (1983). *El capital humano/ The Human Capital: Un Analisis Teorico Y Empirico Referido Fundamentalmente a La Educacion*. Alianza.
- Blaug, M. (1976). El status empírico de la teoría del capital humano: una panorámica ligeramente desilusionada. En *Toharia 2005* (pp. 65-103).
- Blaug, M. (1985). *Economic Theory in Retrospect*. Cambridge University Press.
- Bourdieu. (1986). The forms of capital. En *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*.
- Bourdieu, P. (1988). *La distinción: criterios y bases sociales del gusto*. Taurus.
- Bourdieu, P. (2005). *Una invitación a la sociología reflexiva* (1a ed.). Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bowles, S., Gintis, H. (1975). El problema de la teoría del capital humano: una crítica marxista. En *Toharia 2005* (pp. 115-127).
- Bowles, S., Gintis, H. (2002). Social Capital And Community Governance*. *The Economic Journal*, 112(483), F419-F436.
- Burt, R. S. (2001). Strucural Holes versus Network Closute as Social Capital. En *Social capital: theory and research* (pp. 31-56).
- Barth, F. (1976). *Los grupos étnicos y sus fronteras: la organización social de las diferencias culturales*. Fondo de cultura económica.
- Baumann, G., Gingrich, A. (2006). *Grammars of identity/alterity: a structural approach*. Berghahn Books.
- Carter, P. L. (2003). Black Cultural Capital, Status Positioning, and Schooling Conflicts for Low-Income African American Youth. *Social Problems*, 50(1), 136-155. <https://doi.org/10.1525/sp.2003.50.1.136>

- García Canclini, N. (2004). *Diferentes, desiguales y desconectados: mapas de la interculturalidad* (1. ed.). Barcelona: Gedisa.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *The American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.
- Davis, K., & Moore, W. E. (1945). Some Principles of Stratification. *American Sociological Review*, 10, 242-249.
- Durston, J. (2001). Capital social: parte del problema, parte de la solución. En *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma* (pp. 147-227).
- García Canclini, N. (2004). *Diferentes, desiguales y desconectados: mapas de la interculturalidad* (1. ed.). Barcelona: Gedisa.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Kerbo, H. R. (2004). *Estratificación social y desigualdad: el conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global*. McGraw-Hill.
- Lamont, M., & Lareau, A. (1988). Cultural Capital: Allusions, Gaps and Glissandos in Recent Theoretical Developments. *Sociological Theory*, 6(2), 153-168.
- Light, I. (1984). Immigrant and Ethnic Enterprise in North America. *Ethnic and Racial Studies*, Vol. 7, Issue 2, 195-216.
- Marx, K. (1981). *El capital: crítica de la economía política*. Siglo XXI.
- Parsons, T. (1954). *Essays in sociological theory*. Simon and Schuster.
- Piore, M. (1973). La importancia de la teoría del capital humano para la economía del trabajo; un punto de vista disidente. En *Toharia 2005* (pp. 105-113).
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1-24.
- Portes, A. (2000). The Two Meanings of Social Capital. *Sociological Forum*, Volume 15(Number 1), 1-12.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78. <https://doi.org/10.1353/jod.1995.0002>
- Putnam, R. D. (2007). E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century The 2006 Johan Skytte Prize Lecture. *Scandinavian Political Studies*, 30(2), 137-174.
- Robinson, L. J., Siles, M. E., & Schmid, A. A. (2003). El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro. En *Robinson et al. (2003)* (pp. 51-115).
- Stone, J. (2003). *Race and ethnicity: comparative and theoretical approaches*. Malden MA: Blackwell.
- Toharia, L. (2005). *El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones*. Alianza Universidad.
- Waldinger, R. D. (1997). Social Capital or Social Closure? Immigrant Networks in the Labor Market. *Working Paper Series. The Ralph and Goldy Lewis Center for Regional Policy Studies*. UC Los Angeles.
- Wright, E. O. (1994). *Clases*. Siglo XXI de España Editores, S.A.

* * *

Mikel Barba del Horno (<http://orcid.org/0000-0002-4261-9843>) es Doctor en Estudios sobre Desarrollo por la Universidad del País Vasco. Su línea principal de investigación está centrada en los procesos de incorporación de los inmigrantes y la formación de identidades en contextos interétnicos. Ha trabajado principalmente en torno al fenómeno de los Menores Extranjeros no Acompañados.