

## CAPÍTULO 5

### **El capital social: Promesas y obstáculos para su papel en el desarrollo\***

**E**l propósito de este capítulo es triple. En primer lugar, revisar el origen y la definición del concepto de capital social en el sentido en que ha sido desarrollado en la bibliografía reciente. En segundo lugar, examinar las limitaciones de este concepto cuando es interpretado como una fuerza causal capaz de transformar las comunidades y las naciones. En tercer lugar, presentar varios ejemplos relevantes tomados de los estudios empíricos recientes sobre la urbanización y migración latinoamericanas. Estos ejemplos muestran la importancia de las redes sociales y del monitoreo comunitario para la viabilidad de las iniciativas económicas de base y, al mismo tiempo, la dificultad para institucionalizar dichas prácticas.

El interés actual por el concepto de capital social en los estudios sobre el desarrollo económico nacional surge de las limitaciones de un enfoque exclusivamente económico sobre la consecución de las metas básicas del desarrollo: crecimiento sostenido, equidad y democracia. Como lo mostré en los capítulos 2 y 3, la historia de la aplicación de las políticas de ajuste neoliberales en los países menos desarrollados muestra resultados mixtos, incluso cuando es evaluada con base en criterios exclusivamente económicos. En algunos países las políticas ortodoxas de ajuste han generado una inflación baja y un crecimiento sostenido, mientras que en otros han fracasado espectacularmente y generado crisis monetarias, devaluaciones e inestabilidad política (Portes *et al.* 1997, Centeno 1994). El paquete de políticas económicas de “una misma talla sirve para todos”, pro-

---

\* Versión original: Alejandro Portes y Patricia Landolt (2000). “Social Capital: Promises and Pitfalls of its Role in Development.” *Journal of Latin American Studies* (vol. 32).

movido por el Fondo Monetario Internacional y el Tesoro de los Estados Unidos en países que tienen niveles de desarrollo muy diferentes, ha propiciado una serie de resultados contradictorios que la propia teoría económica ortodoxa es incapaz de explicar (Filgueira 1996, Díaz 1996, Castells y Laserna 1989).

Como manifesté en el capítulo 2, en el terreno social la experiencia ha sido aún más problemática, en tanto la remoción de las protecciones estatales que dio paso libre a las fuerzas del mercado ha producido una creciente disparidad en el ingreso y una atomizada sociedad civil marcada por la erosión de los controles normativos. El aumento del crimen y la corrupción generalizada de las instituciones públicas, incluyendo las encargadas de conservar el orden público, ha estado asociado con este declive normativo. En el nuevo medio ambiente de “sálvese quien pueda”, promovido por el libre reinado del mercado, hay muy pocos incentivos para que los funcionarios públicos se adhieran a estándares de probidad, o para que los pobres respeten el orden social que los ha abandonado. En lugar de promover el crecimiento con justicia, las actuales políticas de liberalización de los mercados pueden estar conduciendo a un problema hobbesiano en el orden público, en tanto los individuos luchan por su supervivencia bajo las duras condiciones en las que se ven envueltos (Díaz 1996, Castells y Portes 1989).

Aunque la situación en muchos países del Tercer Mundo y en especial de Latinoamérica aún no ha alcanzado este nivel crítico, la tendencia es lo suficientemente visible para los políticos como para que busquen la manera de reinstituir o crear nuevamente lazos comunitarios e instituciones sociales. Es en este contexto donde la noción de capital social ha hecho su aparición, albergando la promesa de una alternativa de base frente a las políticas jerárquicas promovidas en el pasado reciente por las instituciones financieras internacionales. En las versiones más optimistas, el surgimiento del capital social desempeñaría una tarea doble como contrapeso para el individualismo irrestricto del mercado y, de manera simultánea, como un medio para obtener ventajas dentro de él (Putnam 1993, 1995). Estas visiones halagüeñas no han pasado desapercibidas y de hecho han sido sometidas a una extensa crítica. En las secciones siguientes repasamos el origen del concepto de capital social, su evolución de ser un rasgo individual a una característica de las comunidades y sus limitaciones como un posible nuevo modelo de desarrollo.

## EL CAPITAL SOCIAL: ORÍGENES Y DEFINICIONES<sup>1</sup>

Gran parte de la controversia que rodea al concepto de capital social tiene que ver con su aplicación a problemas con diferentes niveles de abstracción y su utilización en teorías que abarcan unidades de análisis diferentes. Su desarrollo sistemático original por parte del sociólogo francés Pierre Bourdieu (1979, 1980) y del sociólogo estadounidense James Coleman (1988 y 1990) se concentró en los *individuos o grupos pequeños* como unidades de análisis. Con algunas variaciones importantes, los dos sociólogos se concentraron en los beneficios que recibían los individuos o las familias en virtud de sus lazos con otros. El tratamiento del concepto por parte de Bourdieu, en especial, fue instrumental, en la medida en que el sociólogo francés asegura que las personas construyen intencionalmente sus relaciones, teniendo en cuenta los beneficios que éstas podrían traerles posteriormente. En unas cuantas páginas brillantes, Bourdieu trata las interacciones entre el capital monetario, el capital social y el capital cultural, y define este último como la combinación de las credenciales de educación formal que posee un individuo y un complejo intangible de valores y estilos de comportamiento. El principal aporte de Bourdieu fue mostrar que estas tres formas de capital son fungibles, que pueden ser intercambiadas unas con otras y que de hecho requieren dichos intercambios para su desarrollo (Bourdieu 1980). Así, un capital social considerable rara vez puede ser adquirido sin la inversión de ciertos recursos materiales y sin la posesión de algún saber cultural, lo que le permite al individuo establecer relaciones con otras personas que tienen capitales valiosos.

La mayor parte de la bibliografía posterior siguió estas directrices y se concentró en el tipo de recursos que las personas reciben a través de sus lazos sociales. En la sociología en particular se estudió una familia tripartita de efectos en la medida en que los investigadores exploraron las implicaciones del concepto. El capital social llegó a ser definido como: (1) una fuente de control social, (2) una fuente de beneficios mediados por las familias y (3) una fuente de recursos mediados por redes no familiares. Esta última utilización –uno de cuyos ejemplos son las conexiones personales que facilitan el acceso a empleos, información mercantil o préstamos– fue la más cercana a la definición original del concepto por parte de Bourdieu.

---

<sup>1</sup> Esta sección está basada en Portes (en prensa).

Por su parte, Coleman le prestó especial atención al primer uso del capital social, es decir, en tanto fuente de control. En los últimos años de su vida se preocupó por la desintegración de lo que denominó los lazos sociales “primordiales” que garantizaban el cumplimiento de las normas. Para Coleman, dicha desintegración produce toda una gama de patologías, desde el crimen y la inseguridad en las calles hasta la holgazanería de profesores y estudiantes en las escuelas públicas estadounidenses. Coleman siguió un doble sendero, buscando remedios para estas enfermedades sociales. En primer lugar, escribió en defensa y celebración de los lazos comunitarios que continuaban vigentes. En segundo lugar, defendió el reemplazo de las estructuras sociales primordiales que habían desaparecido por organizaciones “intencionalmente construidas” donde los esquemas de incentivos tomaban el lugar de un capital social en desvanecimiento (Coleman 1990 y 1993).

## LAS FUENTES DEL CAPITAL SOCIAL<sup>2</sup>

La noción de capital social como la habilidad para adquirir recursos gracias a la pertenencia a redes o grandes estructuras sociales representa hoy en día la definición más aceptada del término. La definición no está exenta de problemas. En primer lugar, comúnmente se tiende a confundir la habilidad para *adquirir* recursos a través de redes con los recursos mismos. Lo anterior puede llevar fácilmente a razonamientos tautológicos, en los que un resultado positivo indica necesariamente la presencia de capital social, y uno negativo su ausencia. De hecho, la capacidad de un actor para obtener recursos por medio de sus conexiones no garantiza un resultado positivo. Teniendo en cuenta la distribución desigual de la riqueza y los recursos en la sociedad, los actores pueden contar con lazos de confianza y solidaridad y aun así tener acceso a recursos limitados o de pobre calidad. Sostener que sólo poseen capital social aquellos que obtienen de sus asociados bienes deseables equivale a decir que sólo los exitosos tienen éxito.

En segundo lugar, la bibliografía en este tema tiende a hacer énfasis en las consecuencias positivas de los lazos sociales y excluye sus consecuencias menos deseables. Pero los mismos mecanismos apropiables por unos individuos bajo la forma de capital social pue-

<sup>2</sup> Esta sección está basada parcialmente en Portes (1996) y Portes y Landolt (1998).

den generar un conjunto de consecuencias negativas para otros. Estudios recientes han identificado por lo menos cuatro consecuencias negativas del capital social: la exclusión de los extraños, el exceso de exigencias a los miembros del grupo, las restricciones a la libertad individual y las normas de nivelación por lo bajo (Portes y Sensenbrenner 1993). Por ejemplo, los mismos fuertes lazos que permiten que los miembros del grupo obtengan un acceso privilegiado a recursos impiden que otros accedan a los mismos activos. La preferencia particular que se les otorga a los miembros de un clan o círculo de amigos normalmente se hace a expensas de los derechos universales de los demás. Para estos últimos, la situación equivale a un capital social *negativo* y a menudo recurren a las instancias legales para derribar las barreras erigidas por estos íntimos lazos sociales (Waldinger 1995).

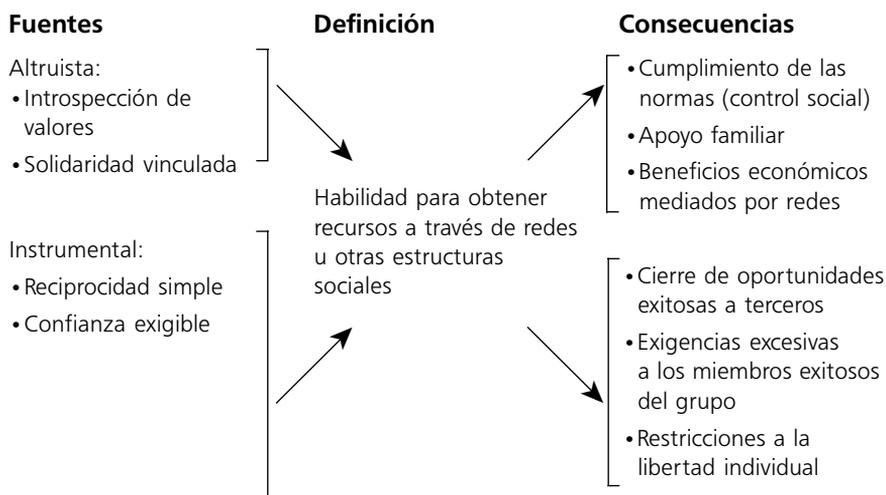
De manera similar, bajo ciertas condiciones, la clausura comunitaria puede impedir el éxito de las iniciativas de negocios, al hacer que los empresarios tengan que cumplir con exigencias excesivas. Geertz (1963), por ejemplo, mostró cómo en Bali los negociantes exitosos eran abordados constantemente por parientes en busca de empleo y préstamos, bajo la fuerza de normas comunitarias que predicaban la asistencia mutua. El resultado fue impedir el crecimiento de las iniciativas de negocios y en ocasiones la quiebra de algunas de ellas. En las montañas ecuatorianas, muchos artesanos textiles y marroquineros se han convertido al protestantismo. El motivo tiene poco que ver con sus convicciones religiosas o su afinidad con la “ética” protestante, sino más bien con su necesidad de escapar del conjunto de obligaciones exigidas por las cofradías católicas. Para estos muy trabajadores artesanos, el capital social negativo adopta la forma de repetidas exigencias para que financien las celebraciones religiosas y asuman el costo de la bebida y la comida del resto de la comunidad (Portes y Landolt 1996).

En tercer lugar, la definición de capital social anteriormente dada deja sin teorizar la motivación de los donantes en estas transacciones. Desde el punto de vista de los receptores, los recursos adquiribles por medio de los lazos sociales tienen el carácter de “regalos”. Las motivaciones de los donantes, sin embargo, resultan más problemáticas. Fundamentado en las observaciones de Durkheim, Marx, Weber y Simmel sobre las dinámicas de grupos, he identificado cuatro fuentes de capital social distinguidas con base en la presencia/ausencia de estructuras generales que definen el carácter de la transacción

(Portes y Sensenbrenner 1993). Las fuentes altruistas del capital social incluyen: (1) otorgar recursos a otros sin obligación moral (v. gr., los regalos de padres a hijos y las limosnas a los pobres.); estos gestos están basados en valores interiorizados por los individuos durante el proceso de socialización. (2) Otorgar recursos a otros sin que exista solidaridad entre miembros de la misma comunidad territorial, étnica o religiosa (solidaridad vinculada); esta fuente no se basa en valores generales, sino en las lealtades particulares hacia el interior del grupo (v. gr., conceder una beca para los jóvenes de la misma etnia, donar tiempo a un sindicato de compañeros trabajadores).

Además, las fuentes instrumentales del capital social son dobles: (1) transacciones recíprocas cara a cara que traen consigo la expectativa de un reembolso equivalente por parte del beneficiado (*reciprocidad simple*), (2) transacciones de recursos arraigadas en estructuras sociales que actúan como garantes de un reembolso pleno a los donantes por parte del beneficiado o de la comunidad (*confianza exigible*). Esta última fuente es ilustrada por el otorgamiento de préstamos sin garantía a miembros de la misma comunidad bajo la expectativa de que los controles comunitarios garantizarán el pago y, adicionalmente, generarán estatus y aprobación para el donante<sup>3</sup>.

**Figura 1**  
**Capital social individual: Fuentes y efectos**



Fuente: Adaptado de Portes (1998).

<sup>3</sup> Este es además el mecanismo que subyace a la asociación rotativa de crédito o mutualidades,

La *confianza* existe en aquellas situaciones precisamente porque es *exigible* por medio del poder de la comunidad. Esta fuente de capital social está cercanamente asociada con el énfasis que hizo Coleman en las estructuras comunitarias como mecanismos de control social. De hecho, este fue el tema que atrajo a los académicos en otras disciplinas cuando transformaron el capital social en un remedio para las enfermedades sociales, sin ser conscientes de sus efectos negativos ni de la distinción entre sus causas y efectos. La distinción y el anterior análisis están resumidos en la *figura 1*.

## EL CAPITAL SOCIAL COMO UNA CARACTERÍSTICA DE LAS COMUNIDADES Y LAS NACIONES<sup>4</sup>

Para Bourdieu, Coleman y otros sociólogos, los lazos comunitarios eran importantes debido a los beneficios que generaban para los *individuos* bajo la forma de expectativas confiables. Una sutil transición tuvo lugar cuando el concepto fue exportado a otras disciplinas donde el capital social se convirtió en un atributo de la *comunidad misma*. Con este nuevo atuendo, sus beneficios eran recibidos no tanto por los individuos sino por la colectividad, bajo la forma de menores tasas de criminalidad, corrupción pública más baja y mejor gobierno.

Esta elasticidad conceptual, liderada por el politólogo Robert Putnam, hizo posible hablar de la “cantidad” de capital social poseído por las comunidades, e incluso las naciones, y de los consecuentes efectos estructurales en su desarrollo. El capital social como una propiedad de las ciudades o naciones es cualitativamente distinto de su versión individual, hecho que explica por qué las respectivas bibliografías se han hecho divergentes. Existen numerosas diferencias entre estas dos formas, que deben ser examinadas cuidadosamente. En primer lugar, la transición del concepto desde ser un recurso individual hasta convertirse en una característica comunitaria o nacional nunca fue teorizada explícitamente, lo que generó el estado de confusión actual acerca del significado del término. En una frase, el capital social es un recurso de familias intactas; en la siguiente, es

---

en donde los miembros se reúnen periódicamente para contribuir con dinero a un fondo común que es otorgado por turnos a cada uno de ellos. Sin la presencia de obligaciones contractuales escritas, la única razón para esperar una contribución adicional de aquellos que ya han recibido el dinero es la amenaza del ostracismo y la pérdida de estatus para los tramposos. Ver Ivan Light (1984).

<sup>4</sup> Esta sección se encuentra parcialmente en Portes (en prensa).

un atributo de las redes de comerciantes, y, en la que sigue, se convierte en la explicación de por qué ciudades enteras son bien gobernadas y económicamente prósperas. El valor heurístico disminuye igualmente, en tanto corre el riesgo de convertirse en un sinónimo de todas y cada una de las cosas que en la vida social son positivas o deseables.

Esta confusión resulta evidente cuando nos damos cuenta de que las definiciones individuales y colectivas del concepto, aunque compatibles en algunos aspectos, están en franca oposición en otros. Por ejemplo, las “conexiones” correctas permiten que ciertas personas tengan acceso a contratos públicos lucrativos y a que evadan las regulaciones en otros. En estos casos, el capital social individual consiste precisamente en la capacidad para socavar el capital social colectivo, definido como el “espíritu cívico” y basado en la aplicación imparcial de la ley. Para citar otro ejemplo, los fuertes vínculos de solidaridad en las familias de la mafia y en las pandillas confieren beneficios a sus miembros a expensas del orden público y la paz (Gambetta 1993).

En segundo lugar, las causas y efectos del capital social como una característica de las comunidades no fueron desenmarañados, lo que ha dado lugar a muchos razonamientos circulares. El trabajo preliminar realizado por Bourdieu y sus colaboradores impidió que lo anterior le sucediera al capital social como un rasgo individual. En este nivel, las fuentes del capital social fueron estrechamente asociadas con las redes de una persona, incluyendo aquellas que ella construyó explícitamente con tal propósito, mientras que los beneficios fueron ligados a una gama de ventajas materiales e informativas.

El concepto de capital social colectivo o “espíritu cívico” carece de esta distinción. En tanto propiedad de las ciudades y las naciones, que puede ser medida en “cantidades”, se asegura que el capital social hace que haya mejor gobierno y su existencia es inferida simultáneamente de estos mismos resultados. Cuando no es por completo circular, el argumento adopta la forma de un truismo:

*En todo sistema político (ciudad, nación, etc. ...),*

*si las autoridades y la población están imbuidas en un sentido de responsabilidad colectiva y altruismo,*

*entonces, el sistema será gobernado mejor y sus políticas serán más eficientes.*



tamiento cívico y, por otra, la eficiencia gubernamental. La *figura 2* ilustra el argumento sobre la falsedad potencial de los efectos del capital social como resultado de factores históricos básicos.

Estas limitaciones deben tenerse en cuenta cuando se intenta aplicar el concepto de capital social al tema del desarrollo. En este caso la distinción básica que se debe considerar es entre correlación y causalidad. Es posible hallar muchos casos en los que niveles altos de solidaridad comunitaria van unidos a un crecimiento económico sostenido o a otros resultados desarrollistas positivos. La falacia más común es concluir que uno es la causa del otro sin tener en cuenta la posibilidad de que ambos estén determinados por causas externas comunes. Es posible que sean esas causas externas, no el capital social, las que juegan un papel clave en el proceso. Los casos exitosos tampoco excluyen la posibilidad de que los vínculos comunitarios fuertes puedan ser asociados, en otros casos, con efectos negativos. La búsqueda de resultados desarrollistas positivos que puedan ser vinculados con una historia de capital social es una manera particularmente dañina de prejuiciar los resultados por seleccionar los casos a estudiar con base en la variable dependiente.

El punto clave es que se debe ser cauteloso al examinar el papel del capital social como factor causal independiente en el desarrollo o al generalizar con base en ejemplos exitosos. Hay casos en donde los vínculos fuertes entre miembros de una comunidad han producido efectos positivos importantes, y han sido analizados en la bibliografía existente. Aún así, sigue presente el interrogante de si estos casos son generalizables, o si cabe la posibilidad de crear estos vínculos en lugares donde no existen. En general, los casos exitosos de desarrollo impulsados por el capital social han sido precedidos por prolongados y peculiares procesos históricos que requieren una evolución de años o décadas (Capecchi 1989, Kyle 1995). No ha sido inventada aún la fórmula para transportar estos resultados a otros contextos. Con esta consideración en mente, a continuación se reseñarán diversos ejemplos tomados de los recientes estudios urbanos sobre Latinoamérica.

## **EXPERIENCIAS LATINOAMERICANAS CON EL CAPITAL SOCIAL**

Los años ochenta fueron la década perdida de Latinoamérica. Empezando con el declive económico generalizado de la región impulsado

por el incremento en los precios del petróleo en 1973, los países latinoamericanos abandonaron las estrategias de industrialización por medio de la sustitución de importaciones (ISI) y se movieron hacia la promoción de exportaciones como mecanismo para aliviar el déficit en la balanza de pagos y para cumplir con la creciente deuda externa. Las políticas de ajuste estructural y la consecuente transformación de la relación de Latinoamérica con la economía global han tenido muchas consecuencias, a menudo no deseadas, en la vida social, económica y política. En la Cuenca del Caribe, la década de los ochenta dio paso a crecientes disparidades en el ingreso, a un desempleo abierto, a la erosión de la clase media y a la masiva emigración hacia los Estados Unidos. La sociedad civil se desmoronó bajo el peso de la delincuencia rampante, la violencia política y la desesperanza (Portes *et al.* 1997). Ante la crisis y la consecuente reestructuración de la sociedad latinoamericana han surgido múltiples respuestas políticas y económicas de base que dan testimonio del protagonismo histórico de los grupos subordinados. Como lo sugiere la evidencia recogida en los estudios sobre el tema, las microempresas surgidas durante este periodo muestran la importancia del monitoreo comunitario en la prosperidad económica. De manera semejante, la evidencia recogida en investigaciones sobre asociaciones civiles de migración internacional ilustra los obstáculos históricos para construir la confianza.

El cambio del modelo de desarrollo ISI por la industrialización orientada a la exportación (IOE) provocó una transformación importante tanto en la función como en el carácter de la economía informal (Itzigsohn 1994). Lo más notorio fue que las empresas informales, tradicionalmente vinculadas a través de una relación de subordinación con las empresas nacionales que elaboraban productos para el mercado doméstico, empezaron a establecer acuerdos de subcontratación con manufactureras transnacionales que producían para el mercado global de exportaciones. El resultado fue el surgimiento de nuevas oportunidades, aunque limitadas, para las actividades informales vinculadas con la economía global. Los talleres de producción de ropa de San Pedro Sacatepéquez (Guatemala) y las empresas informales de empaque de frutas de Jamaica representan ejemplos de los nuevos tipos de microempresas que funcionan como contratistas de las empresas internacionales. A la luz de la experiencia europea de casos exitosos de desarrollo informal, este campo de estudio se concentra en analizar en qué medida estas microempresas tienen suficientes destrezas, capital e integración en redes de coope-

ración fuertes como para indicar la existencia de un potencial de crecimiento (Capecchi 1989). Los dos casos anteriores, tomados de un estudio comparativo más amplio sobre la economía informal en la Cuenca del Caribe, muestran tanto la importancia como las limitaciones estructurales del monitoreo comunitario en el empresariado local (Portes *et al.* 1997).

San Pedro Sacatepéquez es un pequeño centro urbano cerca de Ciudad de Guatemala habitado por una población maya cuya lengua predominante es el cakchiquel (Pérez-Sainz 1997). San Pedro es además un lugar tradicional de elaboración artesanal de vestidos. En los años ochenta, la tradición fue transformada cuando los talleres reorganizaron la producción para funcionar como subcontratistas de empresas nacionales e internacionales ubicadas en Ciudad de Guatemala. En San Pedro existen tres tipos de establecimientos textiles: empresas medianas y pequeñas subcontratadas por compañías extranjeras, establecimientos semiempresariales subcontratados por manufactureras nacionales y establecimientos informales subcontratados por comerciantes nacionales. El vínculo de San Pedro con la producción destinada a la exportación se estableció en 1987 cuando un empresario de Ciudad de Guatemala se acercó a los productores locales. A partir de este contacto inicial se han desarrollado rápidamente acuerdos posteriores y se han extendido por toda la comunidad, con base en recomendaciones hechas entre familiares y amigos. Los vínculos de subcontratación son el factor clave para el éxito porque las empresas internacionales estimulan los talleres para que actualicen su tecnología y les otorgan préstamos para hacerlo.

Los microempresarios de San Pedro se benefician de una amplia red que se extiende más allá del grupo familiar para abarcar a toda una comunidad en la que la identidad maya, y no los lazos familiares, es el elemento que une. Las extensas redes sociales que ligan a los microempresarios de San Pedro facilitan el flujo de distintos recursos. El aprendizaje en los talleres de familiares, amigos o conocidos representa el primer paso para el establecimiento de un grupo independiente. La asistencia financiera para la apertura de un taller típicamente es otorgada por parientes, y una vez se abre un taller, los amigos y familiares en San Pedro recomiendan al nuevo empresario a las empresas internacionales con las que han estado trabajando.

En San Pedro Sacatepéquez, las fuentes altruistas e instrumentales del capital social facilitan que el conocimiento, los préstamos

de capital y los contactos de negocios con empresas manufactureras sean compartidos. La *solidaridad vinculada*, expresada como “mayanidad”, se ha convertido en el punto de partida de un ciclo de acumulación en el que el éxito económico de cualquier sacatepequense constituye una reafirmación de la identidad del grupo. La *confianza exigible* es generada y sostenida por la estructura de la red social en la que tienen lugar las transacciones mercantiles no reguladas. La comunidad confiere estatus a los empresarios exitosos que comparten sus recursos y contactos, y ejerce una presión tanto normativa como económica para garantizar la reciprocidad y el reembolso por parte de los beneficiarios. Aquellos que burlan el sistema ponen en riesgo su permanencia en la comunidad y se exponen a ser excluidos de las oportunidades de subcontratación futuras. La comunidad como un todo es la garante del cumplimiento de las obligaciones normativas.

A pesar de su relativa prosperidad, los microempresarios de San Pedro enfrentan restricciones en el mercado que no pueden superar con base simplemente en relaciones económicas de cooperación. Los talleres de San Pedro están atrapados en el eslabón final de la cadena de producción transnacional. Debido a que carecen de toda vía de acceso independiente a los mercados de consumo, su dinamismo económico depende de la buena voluntad de los intermediarios. En teoría, la situación de los productores de San Pedro podría mejorarse por medio de la diversificación de sus mercados internacionales. Pero los problemas estructurales que enfrentan los productores de San Pedro claramente se extienden más allá de los límites de su pueblo y son sintomáticos del proyecto de desarrollo impuesto desde afuera a Guatemala. Aunque la estructura social de relaciones puede garantizar el éxito de las transacciones no contractuales entre sacatepequenses (v. gr., préstamos, aprendizaje, contactos de negocios), no puede derribar las barreras estructurales que entorpecen el crecimiento autónomo y la acumulación de sus microempresarios.

La industria de empaquetamiento de fruta tropical de Jamaica presenta un segundo caso de productores informales ligados a empresas formales dentro de una cadena de subcontratación casual (Gordon *et al.* 1997). La industria de procesamiento de alimentos de Jamaica es un tanto compleja. La cadena de producción tiene cuatro niveles que empiezan con (1) las grandes compañías nacionales de distribución de alimentos que reciben suministros de (2) pequeñas empresas que procesan y empacan frutas. Uno de los productos procesados y empacados por las empresas pequeñas es el ackee, plato

típico de Jamaica. Las pequeñas empresas compran el ackee a (3) transportistas y comerciantes que contratan a (4) recolectores por temporada para que recojan la fruta del ackee. Dos complicaciones adicionales están presentes en esta cadena de producción: en primer lugar, el ackee crece silvestre y no es cultivado en huertos, por lo que su suministro es irregular y, en segundo lugar, el ackee contiene hipoglicina, prohibida desde 1972 en los Estados Unidos, donde está el grueso del mercado de exportación. Típicamente, tanto las pequeñas empresas como los comerciantes tienen más de un contacto para la compra y venta de sus respectivos productos. A pesar de que no existen relaciones contractuales en esta cadena de producción de cuatro eslabones, existen acuerdos informales entre los actores que garantizan un mínimo de estabilidad.

Entre los pequeños productores informales existen muchas fuentes de desconfianza. El establecimiento implacable de precios cuando se compite por una oferta limitada de ackee genera tensiones y disputas. El contrabando de drogas es además una de las principales fuentes de desconfianza. Es bien sabido que los traficantes de drogas ofrecen sobornos significativos a los empresarios y a sus hombres de confianza, a cambio de que pongan a su disposición las plantas de empaquetamiento para las actividades de contrabando. Los empresarios, además, han tenido malas experiencias cuando han negociado de manera independiente con grandes exportadores extranjeros. Se sabe de casos en que los exportadores hacen pedidos a las empresas pequeñas y, tras recibir el producto, no pagan el monto completo. Incluso, eliminan todo tipo de contacto con el proveedor, quien se ve obligado a asumir la pérdida. La naturaleza no regulada del suministro de ackee y sus sistemas de distribución internacional fomentan la competencia incesante, la sospecha y la atomización social.

Aunque los empresarios suelen resaltar situaciones que les han hecho desconfiar de otros productores y distribuidores, la verdad es que estas pequeñas empresas comparten ciertos servicios. Los ejemplos de comportamiento basado en la confianza incluyen: empresas que se prestan entre sí el servicio de enlatado en épocas de escasez, la remisión de productos a otra empresa para que sean enlatados cuando su maquinaria se avería, servicios de mantenimiento compartidos, asistencia en la capacitación de nuevos empleados y sistemas para compartir órdenes grandes que superan la capacidad de procesamiento de una sola empresa. En esencia, dentro de la industria, la única fuente de capital social que facilita las transacciones de

recursos son simplemente los actos mutuos de *reciprocidad*, con la plena expectativa de un retorno equivalente. Los empresarios individuales, en todo caso, se benefician de las redes personales de amigos y familiares que han sido instrumentales para la formación y éxito continuo de su empresa. En cada caso, los amigos, la familia y los compañeros de parroquia han sido motivados por la *solidaridad vinculada* a proveer el capital inicial necesario para lanzar la iniciativa de negocios del microempresario.

La prosperidad económica de la industria de exportación de frutas de Jamaica está ligada a su capacidad para acaparar un nicho de mercado internacional de consumidores especializados (las comunidades de inmigrantes jamaquinos en Canadá, los Estados Unidos y el Reino Unido) que generan una demanda de productos de su tierra natal. Aun así, el principal obstáculo para transformar la industria de exportación de frutas de Jamaica en un punto focal de crecimiento autónomo es la ausencia de una *confianza exigible* que pueda sustentar las relaciones de colaboración entre los productores a lo largo de los eslabones de la cadena de producción. Los empresarios de la industria jamaquina de frutas no tienen una historia de acción colectiva, ni alguna forma de identidad de grupo que pueda servir como base para la construcción de redes de negocios basadas en la confianza. Además, las características de la industria –varias de cuyas operaciones tienen lugar entre la legalidad y la ilegalidad– dificultan la construcción de relaciones de confianza. La reciprocidad existe, pero es limitada. En verdad, en una cadena de producción tan irregular, sólo bastan unos pocos casos conocidos de corrupción para que todos los productores actúen con un creciente recelo.

Conservando la esperanza de que el dinamismo y la capacidad empresarial puedan erigirse como pilares potenciales para sostener estrategias de desarrollo futuras, las microempresas se han convertido en el emblema de una política económica que celebra la informalidad como la “irrupción del mercado” en unas economías latinoamericanas que de otro modo estarían totalmente reguladas (De Soto 1989). La mayoría de los programas existentes de promoción de microempresas toman al empresario o empresa individual como su blanco de acción. Mi análisis de las redes personales y de negocios del empresario, y de los múltiples derechos y obligaciones a los que están vinculadas, sugiere la necesidad de adoptar un rumbo alternativo. Las políticas económicas deben basarse en las formas de cooperación y solidaridad comunitarias ya existentes. La promoción por parte de

un agente externo de relaciones de colaboración entre microempresarios resulta más bien problemática. Los agentes externos deben tener en cuenta la manera como un contexto social histórico y la estructura de una industria particular facilitan o dificultan el surgimiento de la confianza y la cooperación. También debe reconocerse que la cooperación local por sí sola no puede superar los obstáculos macroestructurales para la estabilidad económica, el crecimiento autónomo y la acumulación.

Un segundo resultado del desplazamiento económico causado por la crisis económica de la década de los años ochenta y del cambio subsiguiente de la ISI por la IOE es la migración internacional masiva, principalmente hacia centros urbanos. A su vez, la migración internacional contemporánea muestra nuevas tendencias que son en sí mismas un producto de la reorganización global de la producción. En especial, los viajes más asequibles y la difusión de las tecnologías de comunicación, desarrolladas en primera instancia como respuesta a las exigencias del capital internacional, permiten a los inmigrantes mantener lazos intensos y regulares a través de las fronteras nacionales (Basch *et al.* 1994, Smith y Guarnizo 1998). Como se verá en detalle en el capítulo 6, el resultado de todo esto es la emergencia del transnacionalismo, definido como las ocupaciones y actividades que para su implementación requieren contactos sociales regulares y sostenidos entre fronteras nacionales a lo largo del tiempo (Portes *et al.* 1999).

La migración salvadoreña contemporánea es un claro ejemplo de la transnacionalización de la experiencia migratoria. En el caso de El Salvador, la emigración ha sido un elemento definitorio del orden social desde el comienzo del siglo XX. Durante la década de los años ochenta, los conflictos civiles y las dislocaciones económicas asociadas a él perturbaron los patrones migratorios establecidos y forzaron a más de un millón de salvadoreños a buscar un refugio seguro en Canadá y los Estados Unidos (Zolberg *et al.* 1989). Durante este período, una confluencia de factores locales y globales hizo que los salvadoreños prefirieran las estrategias de incorporación social y económica transnacionales a las nacionales. Los migrantes salvadoreños superaron la distancia y las adversidades legales y económicas para fraguar una variedad de relaciones y compromisos con sus lugares de origen (Landolt *et al.* 1999).

Una de las formaciones transnacionales salvadoreñas más ubi-cuas es la asociación de la ciudad natal o “comité del pueblo”, com-

puesto por un núcleo de entre cinco y veinte miembros y una amplia base de contribuyentes. Los comités están conformados típicamente por inmigrantes provenientes del mismo lugar de origen que organizan eventos sociales y culturales en la comunidad salvadoreña de inmigrantes para conseguir fondos destinados a proyectos en sus ciudades natales. Al llevar a acabo estos proyectos, los miembros de la asociación crean oportunidades para tender la mano no sólo a sus ciudades natales, sino también a sus compatriotas que viven en otros lugares de los Estados Unidos. De esta forma, el comité construye amplias redes sociales entre los migrantes y refuerza e institucionaliza lazos culturales, económicos y políticos con sus lugares de origen.

La atención de los funcionarios públicos y los académicos se ha dirigido a estas asociaciones por dos razones. En primer lugar, ellas encarnan un esperanzador proyecto para el proceso de reconstrucción de El Salvador de la posguerra. Reaccionando en contra de la muy tensa situación política en el país, los comités típicamente promueven la tolerancia y la cooperación dentro de su propia organización y enfatizan la importancia de construir instituciones lo suficientemente flexibles como para sustentar una membresía políticamente diversa. El potencial económico de los comités no es intrascendente. Se sabe que las asociaciones han llegado a conseguir US \$ 50.000 en efectivo y en especie para sus proyectos de desarrollo. Las condiciones de vida en los municipios que reciben “ayuda transnacional de base” confirman la relevancia económica de esta estrategia colectiva de remesas. Las ciudades que cuentan con una asociación de este tipo han pavimentado carreteras además de tener electricidad y edificios públicos recién pintados. A pesar de que uno pueda cuestionar las prioridades de desarrollo de los comités, es un hecho que la calidad de vida en las ciudades transnacionales es mejor (Landolt 1997).

En segundo lugar, los comités salvadoreños son excepcionales porque demuestran la capacidad de los individuos para superar el miedo y el recelo, para promover relaciones sociales de confianza y solidaridad, y para fraguar redes sociales de cooperación. Existen muchas fuentes contemporáneas de recelo que ponen en peligro la formación de las relaciones de confianza necesarias para la construcción de asociaciones de ciudades natales transnacionales. En El Salvador, una historia de violencia política patrocinada por las élites sofocó a la sociedad civil y cultivó el cinismo y el recelo en todas las relaciones sociales (Browning 1984). Durante la guerra civil, el te-

rorismo sistemático y la militarización de la sociedad llevaron a que los salvadoreños percibiesen el medio ambiente y a sus semejantes como potencialmente hostiles y peligrosos (Martín-Baró 1990). En los Estados Unidos, la estructura de oportunidades para los inmigrantes salvadoreños se caracteriza por la inestabilidad legal y económica (Repak 1995, Menjivar 1997). Una pobreza general de recursos ha cobrado víctimas en los hogares inmigrantes y en sus redes sociales de apoyo mutuo. Esto ha llevado a la mercantilización de los lazos sociales y a la fractura de los intercambios recíprocos (Mahler 1995, Menjivar, en prensa).

Numerosos factores explican cómo los salvadoreños han superado estas condiciones adversas para dar forma a las redes sociales que se necesitan para sostener las asociaciones de ciudades natales. En primer lugar, la migración es un proceso de creación de redes que incita a los individuos a crear nuevos roles y relaciones sociales que pueden adaptarse a la ciudad anfitriona y ser transplantados a otros lugares (Massey *et al.* 1987). Una dimensión de la identidad de grupo acentuada por la migración es el paisanaje o el sentimiento de pertenencia a una misma comunidad de origen. En efecto, la experiencia migratoria sirve como un antídoto parcial contra la historia de miedo y desconfianza presente en el país de origen. Un sentimiento de obligación respecto de los familiares y amigos que aún viven en el lugar de origen, que se edifica sobre esta base frágil y coyuntural, finalmente deriva en la construcción de los comités salvadoreños.

Como lo explican algunos miembros de la asociación, tras una prolongada ausencia de sus lugares de origen, la suscripción de los Acuerdos de Paz de 1992 y una situación legal más estable en los Estados Unidos, les permitieron regresar a casa. Sobrecogidos por la destrucción y la pobreza causada por la guerra, decidieron apoyar las reparaciones, contribuyendo o conformando el comité local. En el caso de los miembros centrales del comité, la obligación moral es reforzada por un sentido de *solidaridad vinculada*, generalmente fraguado durante los años de permanencia en el extranjero. Los miembros fundadores de la asociación a menudo tienen una historia previa de movilización colectiva en los Estados Unidos, alrededor de temas como los derechos de los inmigrantes, igualdad en el acceso a la vivienda o la cooperación en las aventuras empresariales. Adicionalmente, muchos individuos que participan de manera activa en los comités cuentan con una historia personal de activismo en El Salvador.

Aunque las asociaciones de ciudades natales salvadoreñas exhiben un gran potencial como instrumentos de reconstrucción y reconciliación, dos debilidades fundamentales ponen en peligro su dinamismo a largo plazo. En teoría, la solidaridad vinculada que fomenta la formación de estas asociaciones está en consonancia con la mayoría de “paisanos” en casa y en el exterior. En la realidad, las lealtades hacia un grupo son demasiado particulares y más bien inestables. En las comunidades de inmigrantes se presenta una erosión constante de la membresía. Los paisanos transnacionales empobrecidos, que soportan la carga de conjuntos competitivos de relaciones y obligaciones y que experimentan las lealtades cambiantes típicas de la experiencia inmigratoria, abandonan la asociación. En El Salvador, debido al desplazamiento interno forzado causado por la guerra, los residentes “natales” de la posguerra a menudo son recién llegados y no conocen bien la población emigrante que coordina las actividades del comité. Igualmente, con frecuencia se muestran reacios a involucrarse en los proyectos del comité y sienten que no comparten su visión sobre lo que constituye un proyecto de desarrollo comunitario.

El segundo reto que debe ser enfrentado por las asociaciones de ciudades natales es la construcción de una red social estable con una amplia base que pueda permitir la circulación transnacional de recursos. En la actualidad, la red que promueve las actividades de las asociaciones de ciudades natales típicas es simplemente una fusión coyuntural de lazos sociales personales de los miembros directivos. En consecuencia, para los comités resulta fácil aparentar o llegar a ser vehículos para el ascenso de su grupo de directivos. La naturaleza transnacional de las actividades de la asociación tiende además a fomentar las sospechas y acusaciones sobre corrupción y abuso de funciones. Las asociaciones de ciudades natales intentan mitigar estas preocupaciones albergando sus actividades dentro de organizaciones, como la iglesia o el centro comunitario, que cuentan con mucha más legitimidad y con los recursos para mantener un sistema de monitoreo transnacional.

En la práctica, el problema que subyace a los temores sobre la corrupción de la asociación es la incapacidad de los directivos para presentarse como los genuinos representantes de la “comunidad”. A menudo, los comités trabajan en proyectos que no concuerdan con el complejo conjunto de intereses económicos, políticos y sociales existentes en los lugares de origen. El resultado es que, independiente-

mente de lo que haga un comité para disipar los temores, siempre da la sensación de que está fomentando los intereses de unos pocos. Aunque han luchado por el establecimiento de una estructura democrática de toma de decisiones y por la creación de mecanismos para monitorear sus actividades, las asociaciones salvadoreñas transnacionales han sido incapaces de constituirse como la voz representante por fuera de sus ciudades natales.

La historia de desconfianza y desintegración social y el contexto fragmentado en el que operan las asociaciones conspiran en contra del surgimiento de una visión más singular del desarrollo comunitario que pueda estar apoyada por una base más amplia. Aunque las asociaciones de ciudades natales tienen potencial para convertirse en un vehículo para el desarrollo local, en la actual coyuntura su funcionamiento a largo plazo está en duda. Esta experiencia muestra la dificultad que supone construir la confianza en áreas con pasado reciente de conflicto armado. Además, previene a los agentes externos sobre la existencia de líderes locales egoístas que aseguran representar a “la comunidad” y su agenda de prioridades de desarrollo, a la vez que ocultan sus agendas personales.

## CONCLUSIÓN

Los anteriores ejemplos muestran simultáneamente tres aspectos del capital social bajo su segunda definición, es decir, como conjunto de vínculos de solidaridad dentro de una comunidad. En primer lugar, que dicho capital puede ser un factor importante para las iniciativas económicas y políticas populares; en segundo lugar, que resulta bien difícil de establecer, y, en tercer lugar, que en el proceso de construcción de las precondiciones requeridas a menudo surgen consecuencias inesperadas. Por lo general, la bibliografía reciente no apoya los intentos de “ingeniería social” que buscan construir redes de solidaridad cuando existen muy pocas o ninguna. La mayoría de las veces, dichos intentos acaban fracasando, o bien por el individualismo de algunos participantes o bien porque las estructuras comunitarias se debilitan rápidamente tras el retiro del apoyo externo (Portes e Itzigsohn 1994, Coleman 1990). En lugar de esto, es aconsejable construir sobre lo que ya existe, esto es, reforzar los lazos sociales y trabajar con el diagnóstico hecho por los miembros de la comunidad y no tratar de imponer otro desde afuera (Roberts 1995).

Es igualmente importante prestar atención al factor tiempo de dos maneras. Primero, las situaciones cambian y el éxito mismo de los esfuerzos colectivos para alcanzar ciertas metas hoy, puede cambiar o disminuir la motivación futura de los participantes (Mangin 1970). Segundo, con el tiempo, las estructuras de liderazgo pueden afianzarse profundamente y convertir las elevadas metas iniciales en justificaciones para líderes egoístas. La “ley de hierro de la oligarquía” de Michels (1949) funciona tan efectivamente a nivel de base como en la cumbre de las estructuras políticas.

Tercero, no se debería albergar mucho optimismo respecto de lo que pueden lograr a nivel colectivo la confianza exigible y la solidaridad vinculada, en especial cuando hacen falta recursos materiales. El capital social puede ser una fuerza poderosa que promueva los proyectos grupales pero, como se señaló, consiste en la habilidad de ordenar recursos a través de redes sociales, no en los recursos mismos. Cuando estos últimos son escasos, la capacidad de una colectividad para alcanzar metas es restringida, sin importar cuán fuertes sean sus vínculos internos. Esta es otra forma de decir que, al contrario de las expectativas de algunos políticos, el capital social no sustituye la provisión de crédito, la infraestructura material ni la educación. Lo que el capital social puede hacer es incrementar el “rendimiento” de tales recursos, al reforzarlo con las contribuciones voluntarias de los participantes y con su capacidad para monitorear y evitar las conductas tramposas.

No existe una fórmula generalizada para utilizar los lazos sociales en provecho del desarrollo. Los proyectos exitosos deben ser logrados uno por uno, combinando las redes de base existentes con el suministro cuidadoso de recursos y asesoría externa. Esto último no puede simplemente bajar desde lo alto, bajo la forma de fórmulas de desarrollo, sino que debe estar arraigado en el ambiente local e incorporar sus diagnósticos y sus prioridades. Limitado de esta manera, el capital social puede jugar un papel importante en el desarrollo y puede ayudar a multiplicar la ganancia colectiva generada por los recursos invertidos con este propósito.

## BIBLIOGRAFÍA

Basch, Linda, Nina Glick-Schiller, and Linda Szanton (1994). *Nations Unbound: Transnational Projects, Postcolonial Predicaments and Deterritorialized Nation-States*. Langhorne, PA: Gordon and Breach.

- Bourdieu, Pierre (1979). "Les Trois États du Capital Culturel." *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 3-6.
- (1980). "Le Capital Social: Notes Provisoires." *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 31, 2-3.
- Browning, David (1984). "Conflicts in El Salvador." *Conflict Studies*, 168. London: The Institute for the Study of Conflict.
- Capecchi, Vittorio (1989). "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization," in A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton (eds.). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (pp. 189-215). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
- Castells, Manuel and Alejandro Portes (1989). "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy," in A. Portes, M. Castells, and L. A. Benton (eds.). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* (pp. 11-37). Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Castells, Manuel and Roberto Laserna (1989). "The New Dependency: Technological Change and Socio-economic Restructuring in Latin America." *Sociological Forum*, 4, 535-560.
- Centeno, Miguel Ángel (1994). *Democracy within Reason: Technocratic Revolution in Mexico*. University Park: Pennsylvania State University Press.
- Coleman, James S. (1988). "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology*, 94, S95-121.
- (1990). *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- (1993). "The Rational Reconstruction of Society (1992 Presidential Address)." *American Sociological Review*, 58, 1-15.
- De Soto, Hernando (1989). *The Other Path*, trans. June Abbot. New York: Harper and Row.
- Díaz, Álvaro (1996, abril). "Chile: ¿Hacia el pos-neoliberalismo? Trabajo presentado en: Conference on Responses of Civil Society to Neo-Liberal Adjustment, University of Texas at Austin.
- Filgueira, Carlos (1996, abril). "Estado y sociedad civil: Políticas de ajuste estructural y estabilización en América Latina". Trabajo presentado en: Conference on Responses of Civil Society to Neo-Liberal Adjustment, University of Texas at Austin.
- Gambetta, Diego (1993). *The Sicilian Mafia, the Business of Private Protection*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Geertz, Clifford (1963). *Peddlers and Princes: Social Development and Economic Change in Two Indonesian Towns*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Gordon, Derek, Patricia Anderson, and Don Robotham (1997). "Jamaica: Urbanization during the Years of the Crisis," in A. Portes, C. Dore-Cabral and P. Landolt (eds.). *The Urban Caribbean: Transition to the New Global Economy* (pp. 190-225). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Granovetter, Mark (1995). "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs," in A. Portes. *The Economic Sociology of Immigration* (pp. 128-65). New York: Russell Sage.

- Itzigsohn, José (1994). *The State, the Informal Economy, and the Reproduction of the Labor Force*. Ph. D. Dissertation, Department of Sociology, The Johns Hopkins University, Baltimore.
- Kyle, David (1995). *The Transnational Peasant: The Social Structures of Economic Migration from the Ecuadoran Andes*. Ph.D. Dissertation, Department of Sociology, The Johns Hopkins University, Baltimore.
- Landolt, Patricia (1997). "Transnational Communities: An Overview of Recent Evidence from Colombia, Dominican Republic, and El Salvador." Report Programme in Comparative and International Development, Department of Sociology, The Johns Hopkins University (mimeo).
- , Lilian Autler, and Sonia Baires (1999). "From Hermano Lejano to Hermano Mayor: The Dialectics of Salvadoran Transnationalism." *Ethnic and Racial Studies*, 22.
- Light, Ivan (1984). "Immigrant and Ethnic Enterprise in North America." *Ethnic and Racial Studies*, 7, 195-216.
- Mahler, Sarah (1995). *American Dreaming: Immigrant Life on the Margins*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Mangin, William (1970). *Peasants in Cities*. Boston: Houghton-Mifflin.
- Martín-Baró, Ignacio (1990). "Political Violence and War as Causes of Psychosocial Trauma in El Salvador." *International Journal of Mental Health*, 18, 3-20.
- Massey, Douglas, Rafael Alarcón, Jorge Durand, and Humberto González (1987). *Return to Aztlán: The Social Process of International Migration from Western Mexico*. Berkeley: University of California Press.
- Menjívar, Cecilia (1997). "Immigrant Kinship Networks and the Impact of the Receiving Context: Salvadorans in San Francisco in the Early 1990s." *Social Problems*, 44, 104-23.
- (en prensa). "The Ties that (Un)Bind: Salvadoran Immigrants and the Transformation of Social Networks." (mimeo).
- Michels, Roberto (1949). *First Lectures in Political Sociology*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Pérez-Sainz, Juan Pablo (1997). "Guatemala: Two Faces of the Metropolitan Area," in A. Portes, C. Dore-Cabral, and P. Landolt. *The Urban Caribbean: Transition to the New Global Economy* (pp. 124-152). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Portes, Alejandro (1997). "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts." *Population and Development Review*, 23, 229-259.
- (1998). "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology." *Annual Review of Sociology*, 24, 1-24.
- (en prensa). "The Two Meanings of Social Capital." *Sociological Forum*.
- and Julia Sensenbrenner (1993). "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology*, 98, 1320-50.
- and José Itzigsohn (1994). "The Party or the Grassroots: A Comparative Analysis of Urban Political Participation in the Caribbean Basin." *International Journal of Urban and Regional Research*, 18, 491-508.

- and Patricia Landolt (1996). "The Downside of Social Capital." *The American Prospect*, 26, 18-22.
- and Julia Sensenbrenner (1993). "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology*, 98, 1320-50.
- , Carlos Dore-Cabral, and Patricia Landolt (1997). *The Urban Caribbean: Transition to the New Global Economy*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- , Luis E. Guarnido, and Patricia Landolt (1999). "The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field." *Ethnic and Racial Studies*, 22, 217-237.
- Putnam, Robert D. (1993). "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life." *The American Prospect*, 13, 35-42.
- (1995). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital." *Journal of Democracy*, 6, 65-78.
- Repak, Terry (1995). *Waiting on Washington: Central American Workers in the Nation's Capital*. Philadelphia: Temple University Press.
- Roberts, Bryan R. (1995). *The Making of Citizens*. London: Arnold.
- Smith, Michael P. and Luis E. Guarnizo (1998). *Transnationalism from Below*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Waldinger, Roger (1995). "The 'Other Side' of Embeddedness: A Case Study of the Interplay between Economy and Ethnicity." *Ethnic and Racial Studies*, 18, 555-80.
- Zolberg, Aristide, Astri Suhrke, and Sergio Aguayo (1989). *Escape from Violence: Conflict and the Refugee Crisis in the Developing World*. New York: Oxford University Press.