

HERREROS, Francisco

¿Por qué confiar? El problema de la creación de capital social

Madrid: Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales.

Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones, 2002

El concepto de capital social ha logrado

[ver similar papers at core.ac.uk](#)

ten antecedentes en la obra de autores como Tocqueville y Hanifan, es sólo a partir de su tratamiento explícito por sociólogos como Bourdieu y Coleman y sobre todo por el politólogo Robert Putnam, con su famoso libro *Making Democracy Work* (1993), que la atención sobre el capital social ha crecido en forma exponencial. La literatura actualmente disponible referida a este recurso relacional es abundante. Generalmente, es analizado como variable independiente vinculada al fortalecimiento de la democracia, la eficiencia institucional, el desempeño económico y la acción colectiva. Al análisis científico del concepto se suma el entusiasmo que han mostrado agencias nacionales e internacionales de desarrollo, que, al pretender establecer una complementación virtuosa del capital social con el capital humano, el capital físico y el capital económico, valoran al primero como «clave olvidada del desarrollo» y «eslabón perdido». No es de extrañar que, ante tanto interés, surjan voces críticas que indican que el capital social se ha convertido en un concepto tan amplio y difuso que finalmente pierde su potencial explicativo. Efectivamente, a partir de una revisión de lo escrito se encuentra que se le vincula con una amplia gama de aspectos que incluyen la confianza, la reciprocidad, las redes, las instituciones, las asociaciones, las normas, la cooperación, las tradiciones culturales y los valores, entre otros. A esta confusión conceptual se suma la escasa claridad respecto a la dirección de causalidad entre el capital social y sus supuestos efectos beneficiosos.

En su libro, Francisco Herreros reali-

investigación de capital social. En el primero de los cuatro capítulos de esta obra que constituye su tesis doctoral, el autor señala que para que el capital social sea un concepto teóricamente fecundo, es necesario reconsiderar qué es y cómo se produce, y como resultado de esto será posible comprender mejor sus efectos. Herreros realiza una rigurosa investigación que entrega valiosos resultados para estudiar de forma más prometedora las consecuencias del capital social, sobre todo en relación con el buen funcionamiento de las democracias.

El segundo capítulo se aboca a revisar el concepto de capital social, aspecto fundamental para el posterior análisis sobre las vías para su creación. Herreros identifica dos tipos de definiciones en la literatura sobre el capital social: la definición estructural y la cultural. Opta por la primera y presenta objeciones a la segunda. El enfoque estructural, desarrollado por autores como James Coleman en trabajos como *Social Capital in the Creation of Human Capital* y *Foundations of Social Theory*, define al capital social como un conjunto de recursos derivados de la participación en redes sociales. Herreros se basa en Coleman para concebir como recursos de capital social a las obligaciones de reciprocidad y la información, ambas accesibles para los individuos a través de las relaciones sociales que establecen. Las obligaciones de reciprocidad se derivan de relaciones de confianza, debido a que, primero, si un individuo A confía en B, B es deudor de una retribución en el futuro hacia A, y, segundo, si A confía en B, B tiene la obligación de honrar la con-

fianza depositada en él, es decir, de no defraudar a A. La información es un recurso estratégico porque permite el acceso a otros recursos y oportunidades y, además, posibilita conocer las preferencias de otros. En la definición cultural o disposicional son capital social preferencias como la fraternidad y la virtud cívica y creencias como las actitudes y los valores de los individuos. Las críticas de Herreros a este enfoque, vinculado al concepto de cultura política y presente en estudios sobre el capital de autores como Stolle, Uslaner y, en parte, Putnam, se refieren, primero, a los problemas en la dirección de causalidad entre el capital social y otras variables como la democracia, y, segundo, a que preferencias y creencias como las señaladas no constituyen un capital porque no permiten el acceso directo a recursos. En este sentido, estas preferencias y creencias no se relacionan con la confianza, la que a su vez debe producir obligaciones de reciprocidad. Este capítulo es interesante porque el autor logra despejar el problema de la vaguedad del concepto de capital social al distinguir entre sus fuentes (la red de relaciones y la confianza), sus manifestaciones (recursos en forma de información y de obligaciones de reciprocidad) y sus consecuencias (la cooperación, por ejemplo).

Contando con un concepto claro de capital social, en el tercer capítulo Herreros aborda el tema principal de su investigación, referido a las vías para su creación. Las dificultades para la creación del capital social son la falta de incentivos para invertir en él y la existencia de información asimétrica. Para analizar esto, enfoca la atención en la confianza, que es concebida como una expectativa sobre las preferencias de otros individuos, y que, como se mencionó, se asocia al capital social en tanto genera obligaciones de reciprocidad. La confianza toma la forma de confianza particularizada, que es confianza en conocidos, y de confianza social o generalizada, entendida como confianza

en extraños. El primer problema de la forma de creación de capital social se refiere a que el capital social presenta algunas características de un bien público, como la imposibilidad de exclusión y la substractibilidad, que en definitiva permiten a los individuos beneficiarse de este recurso sin incurrir en costos para su provisión. Esto provoca que un individuo A no tenga incentivos en invertir en capital social, pues un individuo B, que se comporta como *free rider*, se beneficia del esfuerzo de A, al acceder a las externalidades positivas gracias a su participación en una red social. El segundo problema se refiere a la asimetría de información que afecta a la decisión de un individuo de confiar en conocidos (confianza particularizada) y en desconocidos (confianza social). Ante estos problemas que supone la creación de capital social, la solución indicada por autores como Coleman es generarlo como subproducto de otras actividades. La participación en asociaciones que persiguen fines determinados puede producir confianza particularizada y confianza social. La confianza particularizada se puede formar a través del conocimiento del «tipo» de los individuos, es decir, accediendo, a partir de sus comportamientos pasados, a información privada sobre las preferencias de los otros miembros de la asociación, en base a lo cual se tienen expectativas de si éstos son o no dignos de confianza. Herreros considera esta vía plausible, a pesar de que reconoce que presenta problemas tales como la incertidumbre en la información a la que se accede (por ejemplo en relaciones jerárquicas) y el cambio de preferencias, debido a que éstas se adaptan al conjunto de oportunidad de un individuo. La confianza social se puede crear de tres formas. Primero, como subproducto de la participación en asociaciones. Si bien esta vía es identificada en la literatura sobre el capital social, no se proponen mecanismos para explicar cómo, a partir de la participación en asociacio-

nes, se genera confianza hacia individuos que no son parte de la membresía de éstas. El autor aporta como mecanismos la generalización de expectativas desde conocidos hacia desconocidos (se considera a los individuos conocidos, a los miembros de la asociación, como una muestra representativa de la sociedad, lo que incluye reconocer signos en desconocidos que los hacen ser evaluados como que son del «tipo» de los conocidos confiables), el cambio de creencias y preferencias de los individuos como producto de la deliberación en las asociaciones (lo que depende de los fines de la organización) y el efecto de la estructura de la red a la que se pertenece en la existencia de confianza en desconocidos (la cantidad de vínculos y el acceso a recursos que se deriva de ellos definen la evaluación de costos y beneficios que realiza un individuo ante el riesgo que supone confiar en quienes no forman parte de sus redes). Segundo, de forma directa o intencionada, un individuo puede enviar señales de ser confiable a otro individuo, a fin de que éste modifique sus expectativas y confíe. Tercero, el papel del Estado, que puede favorecer la formación de confianza social, al sancionar a quienes no cumplen con compromisos adquiridos y de esta forma disminuyen las expectativas de que los desconocidos defraudarán en los intercambios, pues se reducen los incentivos que tienen para ello. Además, la participación en asociaciones promovida por el Estado beneficia la formación de capital social. Esto es posible de dos formas: una directa, relacionada con la entrega de subvenciones y otros aportes que faciliten las actividades asociativas y la institucionalización de algunas asociaciones, y otra indirecta, que genera efectos positivos sobre factores que inciden en la participación, como son los niveles educativos y de ingreso. El papel del Estado permite explicar las diferencias de los estocs de capital social entre comunidades. En base a los antecedentes presenta-

dos, Herreros propone un «círculo virtuoso del capital social», según el cual el Estado contribuye a la generación de confianza particularizada y generalizada. Estos dos tipos de confianza favorecen la participación en asociaciones, lo que propicia la existencia de más confianza, que es fuente de capital social.

En este apartado, el autor destaca la relevancia que se concede a la confianza y al Estado en el estudio del capital social. En relación con la confianza, para analizar las posibilidades de formación de capital social, se vinculan sus manifestaciones (la información y las obligaciones de reciprocidad) con sus fuentes (las redes de relaciones y la confianza). La importancia analítica otorgada a la confianza es justificada y el autor se apoya para su análisis en la teoría de juegos, basándose en desarrollos teóricos previos de autores como Russell Hardin, Diego Gambetta, Michael Taylor y Jon Elster. En este punto, cabe reseñar que actualmente se realizan variados estudios sobre la confianza, entre los que destacan los impulsados por la Fundación Russell Sage. Como producto de los aportes de politólogos, filósofos, antropólogos, sociólogos, psicólogos y economistas, se ha publicado una serie de volúmenes que incluye títulos como *Trust & Governance*, *Trust in Society*, *Trust & Reciprocity* y *Trust and Trustworthiness*. Se trata de compilaciones de estudios de vanguardia sobre aspectos conceptuales y empíricos de la confianza como base para la cooperación y sobre su incidencia en ámbitos económicos, sociales y políticos. La obra de Herreros se encuentra en total sintonía con este programa de investigación. En relación con el Estado, el autor aporta una explicación más completa que la realizada por Putnam sobre la creación del capital social. Putnam propone que la pertenencia en asociaciones produce confianza, pero no distingue mecanismos para explicar de forma plausible cómo esto se produce. Herreros identifica claramente estos mecanismos. En este marco, destaca que el

capital social puede ser creado como subproducto de otras actividades, idea que ya había sido formulada por Coleman, pero quedaba pendiente explicar la diferencia de estocs de capital social entre comunidades. Herreros lo hace, y en esta explicación resulta clave el papel del Estado, cuyo rol no es considerado en el estudio de Putnam. Con esto contradice lo comúnmente afirmado sobre el efecto debilitador del capital social que genera el Estado y postula que tiene un papel determinante en la formación del mismo.

Finalmente, en el cuarto capítulo, el autor se aboca a una comprobación empírica de las hipótesis derivadas de los antecedentes teóricos presentados en el apartado antes reseñado, que se refieren a la creación de confianza particularizada y social. En relación con la confianza particularizada, se indica que puede ser creada como subproducto de la participación en asociaciones y se revisa si la formación de confianza particularizada es influida por el tipo de asociación en la que participan los individuos. Los resultados obtenidos a partir de una regresión logística con datos de una encuesta, comprueban la hipótesis y muestran la importancia de las asociaciones horizontales en la formación de confianza particularizada. En el caso de la confianza social, se comprueba la hipótesis relativa a que el Estado incide positivamente en su generación. La capacidad sancionadora del Estado aporta mucho en este sentido, y su tamaño (en términos del gasto público como porcentaje del PIB) afecta favorablemente a la probabilidad de participar en asociaciones. Para la comprobación empírica del modelo del «círculo virtuoso» de capital social, Herreros utiliza un modelo de ecuaciones simultáneas a partir del cual confirma que una dotación de confianza social tiene incidencia en el surgimiento de nuevas asociaciones, las que a su vez permiten la formación de confianza en tanto fuente de capital social. En este punto, es interesante la distinción que realiza entre

asociaciones que persiguen bienes privados y las orientadas hacia bienes públicos. Ambas tienen un papel en la formación del capital social; la pertenencia a asociaciones vinculadas a la consecución de bienes privados se relaciona con la creación de confianza social y ésta se asocia con la participación en asociaciones destinadas a obtener bienes públicos. Además del análisis cuantitativo, el autor ilustra, a partir de dos ejemplos de narrativas históricas, cómo opera el círculo virtuoso de creación del capital social.

La tesis doctoral de Francisco Herreros, que fue reconocida con el Premio Extraordinario de Doctorado de la Universidad Complutense en el año 2003 y que posteriormente constituyó la base de su libro *The Problem of Forming Social Capital. Why Trust?* (Nueva York: Palgrave, 2004), es un importante aporte para encausar al capital social como un concepto fructífero para las ciencias sociales. El rendimiento explicativo de la propuesta del autor se debe a la perspectiva analítica en la que se basa. Su enfoque individualista metodológico, su anclaje en la teoría de la elección racional (que en este caso supone que los individuos disponen de una racionalidad limitada para el procesamiento de información en el desciframiento de un entorno complejo, y, además, que en la base de sus decisiones existe una pluralidad de preferencias y no solamente las egoístas) y la utilización de modelos formales, hacen viable el análisis de la relación entre agencia individual (acción intencional de los individuos desde sus creencias, preferencias y deseos) y estructura social, pues se establecen microfundamentos a través de la identificación de mecanismos que hacen inteligibles las explicaciones que desarrolla.

Mauricio García Ojeda
Universitat Autònoma de Barcelona
Department de Sociologia
sathyamg72@yahoo.es