

¿POR QUÉ CONFIAR? EL PROBLEMA DE LA CREACIÓN DE CAPITAL SOCIAL

Francisco Herreros Vázquez

IESAA/CSIC

Fundación Juan March

En mi presentación pretendo analizar unos de uno de los problemas menos analizados y sin embargo más importantes del programa de investigación de capital social: de qué forma puede crearse el capital social. En los últimos veinte años, desde que pasó a formar parte del conjunto de variables de la ciencia social, el capital social ha sido analizado como una forma de solucionar problemas como el de la pobreza, la delincuencia, la formación de capital humano, la eficacia de las instituciones representativas, o, en general, los dilemas de acción colectiva. Sin embargo, a pesar de ser un recurso aparentemente tan útil, apenas se ha avanzado en el análisis de cómo crear capital social. Esto es lo que yo pretendo analizar aquí. Más concretamente, ofreceré argumentos teóricos para determinar por qué unas comunidades tienen mayores reservas de capital social que otras.

Ante todo, ¿qué es el capital social? Capital social son recursos –obligaciones de reciprocidad e información– derivados de la pertenencia a redes sociales. La pertenencia a redes sociales, como por ejemplo asociaciones voluntarias, es fuente de relaciones de confianza, por un lado, y de información, por otro. De estos dos subproductos de la participación en redes sociales, la información es el que más fácilmente puede ser entendido como un recurso en manos del individuo que forma parte de la red social. En cuanto a la confianza, puede considerarse fuente de capital social si suponemos que quien acepta la confianza depositada en él es acreedor de una obligación en el futuro por parte del depositario de confianza, o bien si pensamos que la decisión de confiar genera en el depositario de la confianza una obligación de honrar esa confianza.

Una vez definido el capital social, y antes de pasar al análisis de las formas de creación, hay que responder a la siguiente pregunta: ¿por qué constituye un problema la creación de capital social? El problema de la creación de capital social es que reúne algunas características que le asemejan a los bienes públicos. Un bien público se caracteriza por dos rasgos: imposibilidad de exclusión (un bien público se caracteriza porque no se puede excluir a nadie de su disfrute, haya contribuido o no a su provisión) y porque el consumo de una unidad del bien por un individuo no disminuye la cantidad del bien disponible para los demás.

El capital social reúne requisitos que le distinguen de los bienes privados y le acercan a los bienes públicos. Por un lado, se trata de un bien no alienable. Otra diferencia con los bienes privados, entre ellos las otras dos formas de capital –el capital humano y el capital físico– es que aquel que participa de la creación de capital social no obtiene todos los beneficios derivados de su existencia, lo que puede llevar a que dejen de invertir en su creación. Dado que gran parte de los beneficios de las acciones que llevan a la creación de capital social se experimentan por personas distintas a la que crea el capital social, la creación del mismo no forma parte del interés de esa persona. Esto puede llevar a los individuos a no invertir directamente en capital social. También puede llevar a que se comporten como *free riders*.

Por tanto, el carácter inalienable del capital social y su generación de externalidades son características que le asemejan a un bien público y que dificultan su creación. Un problema adicional se da en el caso de la creación de confianza generalizada, la confianza en individuos desconocidos. Este tipo de confianza está expuesta a un tipo de comportamiento oportunista, derivado de un problema básico de información asimétrica. Esta asimetría informativa se refiere básicamente al “tipo” del individuo en el que se deposita la confianza.

Básicamente, no se puede saber a priori si se trata de una persona en quien vale la pena confiar, o de un oportunista descarnado.

¿Cómo puede crearse capital social teniendo en cuenta esos problemas? Me ocuparé de ello a continuación.

La solución habitual al problema de la creación de capital social, como ya he dicho, es como subproducto de la realización de otras actividades.

Las actividades a partir de las cuales se crearía capital social como subproducto perseguirían la consecución de bienes privados. En el caso de que se participe en la consecución de un bien privado, no se produce un dilema de acción colectiva: no hay incentivos para comportarse como un *free-rider*. Como subproducto de la participación en asociaciones que tienen como objetivo la consecución de estos tipos de bienes, los individuos pueden obtener recursos en forma de capital social, es decir, se pueden obtener distintos tipos de información, y desarrollar relaciones de confianza de las que se deriven obligaciones de reciprocidad.

La creación de capital social, concretamente de confianza, como subproducto de la participación en otro tipo de actividades, plantea sin embargo un problema, la pregunta que planteaba al comienzo de esta presentación: ¿qué explica el diferencial en capital social entre comunidades? Efectivamente, si el capital social es el subproducto de una variedad amplia de actividades, desde la participación en asociaciones, hasta la posesión de una red más o menos amplia de amigos o conocidos, no se sabe realmente por qué unas comunidades están bendecidas por niveles más altos de capital social que otras. Es un problema que reconocía, por ejemplo, Putnam en *Making Democracy Work*, pero al que no daba una respuesta adecuada.

A continuación propondré distintas formas de creación de capital social que ayudarán, al final, a responder a ese problema. Me centraré en la creación de confianza particularizada y confianza social.

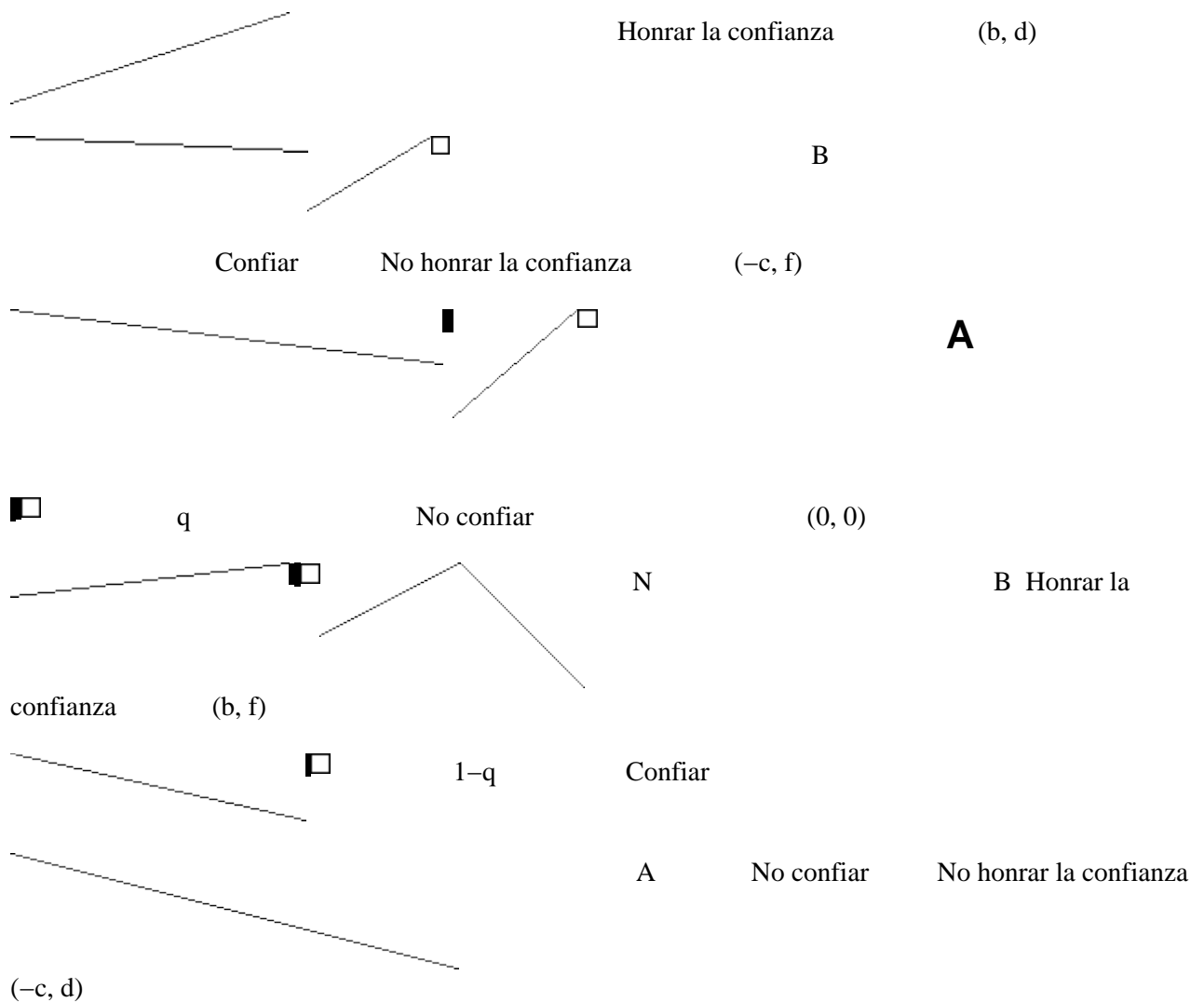
La fuente principal de confianza particularizada es su creación como subproducto de otras actividades. En concreto, se considera que las asociaciones son el ámbito privilegiado de creación como subproducto de confianza particularizada. Tomemos el ejemplo recurrente de Putnam y sus epígonos: una asociación de bolos. Se supone que entre partida y partida los miembros de la asociación crean relaciones de confianza entre ellos. De esta manera, si mañana alguno de los jugadores necesita un favor, puede acudir a sus compañeros de la asociación dado que estos tienen la seguridad de que el favor les será devuelto. El mecanismo de esta relación es la obtención de información acerca del tipo de los demás jugadores. El tipo, en términos de un juego de señales, se refiere a alguna forma de información privada. En este caso, la información privada es acerca de las preferencias del otro jugador. La confianza es, al fin y al cabo, una expectativa, una creencia acerca de las estrategias de los otros jugadores. La interacción a lo largo del tiempo debería proporcionar información acerca del tipo de los otros jugadores. Es decir, si el otro jugador es digno de confianza, si devuelve los favores o si se comportaría como un *free rider* si tuviera oportunidad. Gracias a esta información, cada jugador puede actualizar sus expectativas acerca de si se puede o no confiar.

Se pueden presentar algunas objeciones a esta forma de creación de confianza particularizada. Por ejemplo, con respecto a la credibilidad de la información recibida. Mi argumento al respecto es que hay determinadas formas de organización asociativa que promueven más que otras la creación de confianza generalizada: las organizaciones horizontales o democráticas frente a las verticales. En una organización vertical, hay básicamente dos obstáculos para el desarrollo de relaciones de confianza: las asimetrías informativas y las asimetrías de poder. Las asimetrías informativas se derivan del hecho de que en una organización jerárquica (por ejemplo, en una empresa capitalista tradicional) hay una relación agente-principal entre los superiores jerárquicos y sus subordinados. En un juego agente-principal, como los juegos típicos de producción entre obrero y empresario, dado que ninguno de los jugadores tiene información completa acerca de las preferencias del otro, la desconfianza mutua parece más probable que la confianza mutua. Una forma de promover la confianza de los subordinados en sus superiores es el establecimiento por parte de estos últimos de compromisos previos. Por ejemplo, un empresario que promete que no despedirá a sus trabajadores en

tiempos de crisis puede hacer creíble este compromiso delegando la decisión en un gestor con preferencias distintas a la suya. ¿Cuál es el problema de ese compromiso? Que, dadas las asimetrías de poder entre superiores jerárquicos y subordinados, no es lo suficientemente creíble. Por ejemplo, el empresario puede despedir a ese gestor si piensa que la maximización de beneficios a corto plazo es de nuevo la prioridad.

Por ahora he explicado cómo la confianza particularizada puede crearse como subproducto de la realización de otras actividades. A continuación me referiré a cómo puede crearse confianza social.

En primer lugar, definiré brevemente la confianza social o confianza generalizada, a través de un juego:



(0, 0)

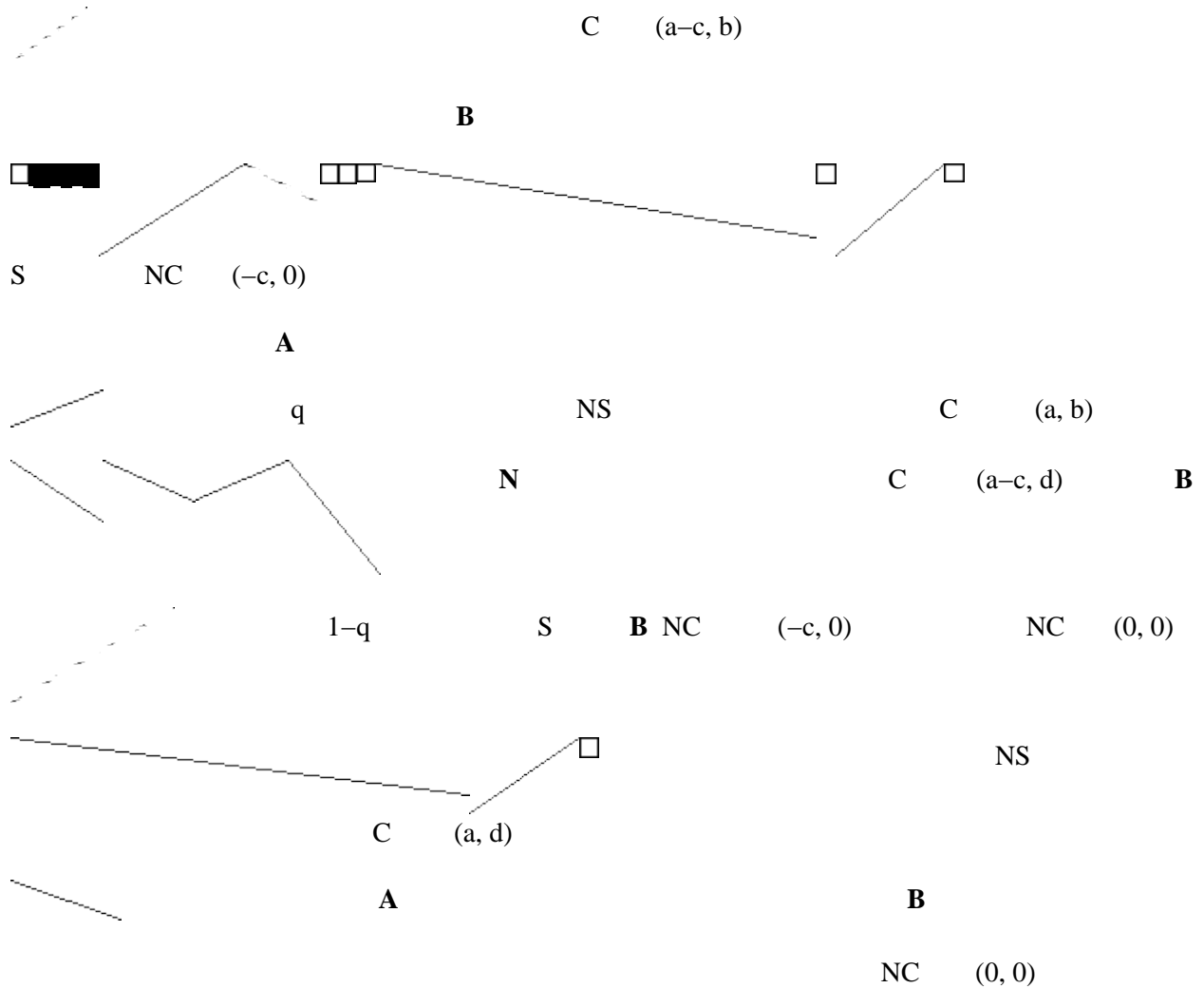
El jugador A debe decidir en este juego a qué tipo de jugador B se enfrenta. Con probabilidad a piensa que es digno de confianza y con probabilidad $1-a$ que no lo es. Un jugador A con confianza social asignará una probabilidad $a>c/b+c$ de que B sea digno de confianza, y por tanto optará por confiar en B.

Una vez determinada la estructura de la confianza social, queda por establecer los orígenes de esas expectativas. ¿Cómo se crea confianza social? Es decir, cómo el jugador A forma su expectativa subjetiva acerca de lo digno de confianza que es el jugador B. Presentaré tres formas de creación de confianza social. En primer lugar, como subproducto de la participación en asociaciones. En segundo lugar, la creación de confianza social a través de señales. Y, en tercer lugar, a partir de la intervención del Estado.

La idea de que la confianza social puede crearse como subproducto de la participación en asociaciones está presente ya en *Making Democracy Work*. Robert Putnam consideraba que una de las vías a través de las cuales la confianza particularizada podía transformarse en confianza social era mediante la participación en redes de compromiso cívico. El problema con esta fuente de creación de confianza social es que el mecanismo entre participación en asociaciones como esas y la confianza en personas ajenas a las asociaciones no está nada claro. Yo propongo cuatro argumentos al respecto:

- El primero se refiere a las percepciones de los individuos acerca del tipo del resto de la población. Una persona confía en desconocidos porque ha tenido buenas experiencias con sus compañeros de asociación y considera que son una muestra representativa de la sociedad. Aunque esta extrapolación no puede considerarse una forma racional de formación de creencias, diversos experimentos realizados desde la psicología cognitiva muestran que los individuos tienen fuertes intuiciones, equivocadas en aspectos fundamentales, acerca de las muestras aleatorias.
- El segundo se refiere a que la participación en asociaciones es una vía para aprender qué signos están asociados con propiedades vinculadas a personas dignas de confianza. Participar en asociaciones puede ser una vía para aumentar, digamos, la inteligencia social de los participantes. Al interactuar con los miembros de la asociación, el individuo puede aprender las claves, los signos externos que se asocian con ser digno de confianza
- El tercero considera los efectos de la deliberación dentro de la asociación sobre las creencias de los participantes sobre las personas desconocidas
- El cuarto es una derivación del tercero. Considera que los efectos de la deliberación tienden a ser mayores dependiendo del objetivo de la asociación
- El quinto considera que la forma y el número de las redes sociales del individuo afecta al desarrollo de confianza en personas desconocidas. Si se pertenece a un número mayor de asociaciones voluntarias, se dispondrá de mayores recursos de capital social, y, gracias a ello, el individuo puede arriesgarse más a decidir confiar en un desconocido, porque sus pérdidas relativas en el caso de que ese desconocido defraude su confianza serán menores.

Por tanto, a través de estos cinco mecanismos, se puede sostener que la participación en asociaciones genera como subproducto confianza social. Ahora me referiré a otras dos formas a través de las cuales puede crearse confianza social. En primer lugar, a través de señales. Esto está relacionado con uno de los mecanismos que acabo de mencionar. Consideraba en él que la pertenencia a asociaciones podía considerarse una forma de aprender a identificar signos asociados con características propias de una persona digna de confianza. Ahora consideraré la cuestión desde el otro lado, es decir, cómo alguien puede inducir a otro a confiar en él enviándole señales de que es digno de confianza. La estructura de esta forma de creación de confianza social es la del siguiente juego:



Movimientos del jugador A:

S= enviar una señal

NS= no enviar una señal

Movimientos del jugador B:

C= Confiar

NC= no confiar

q = probabilidad de ser digno de confianza

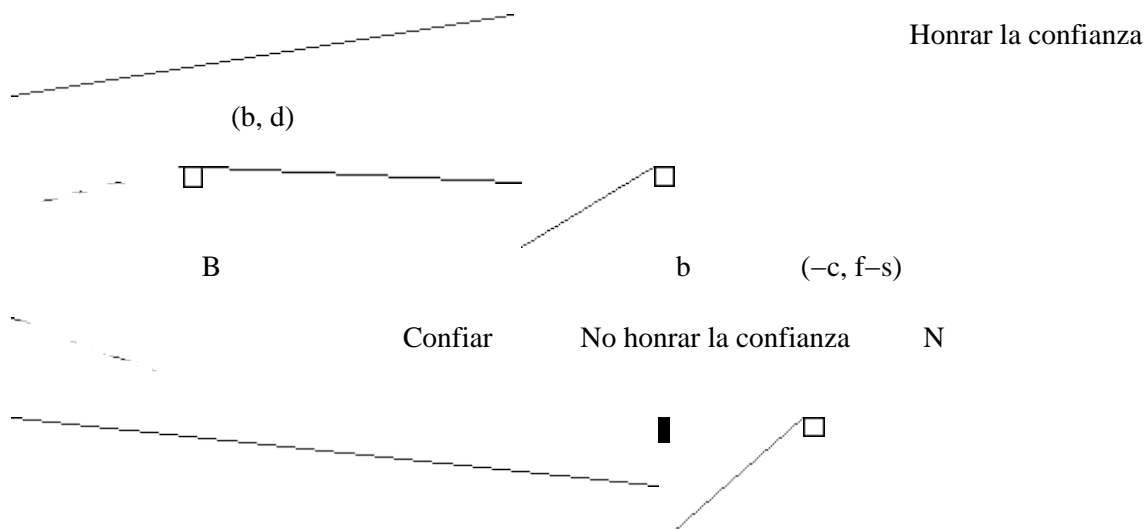
$1-q$ = probabilidad de no ser digno de confianza

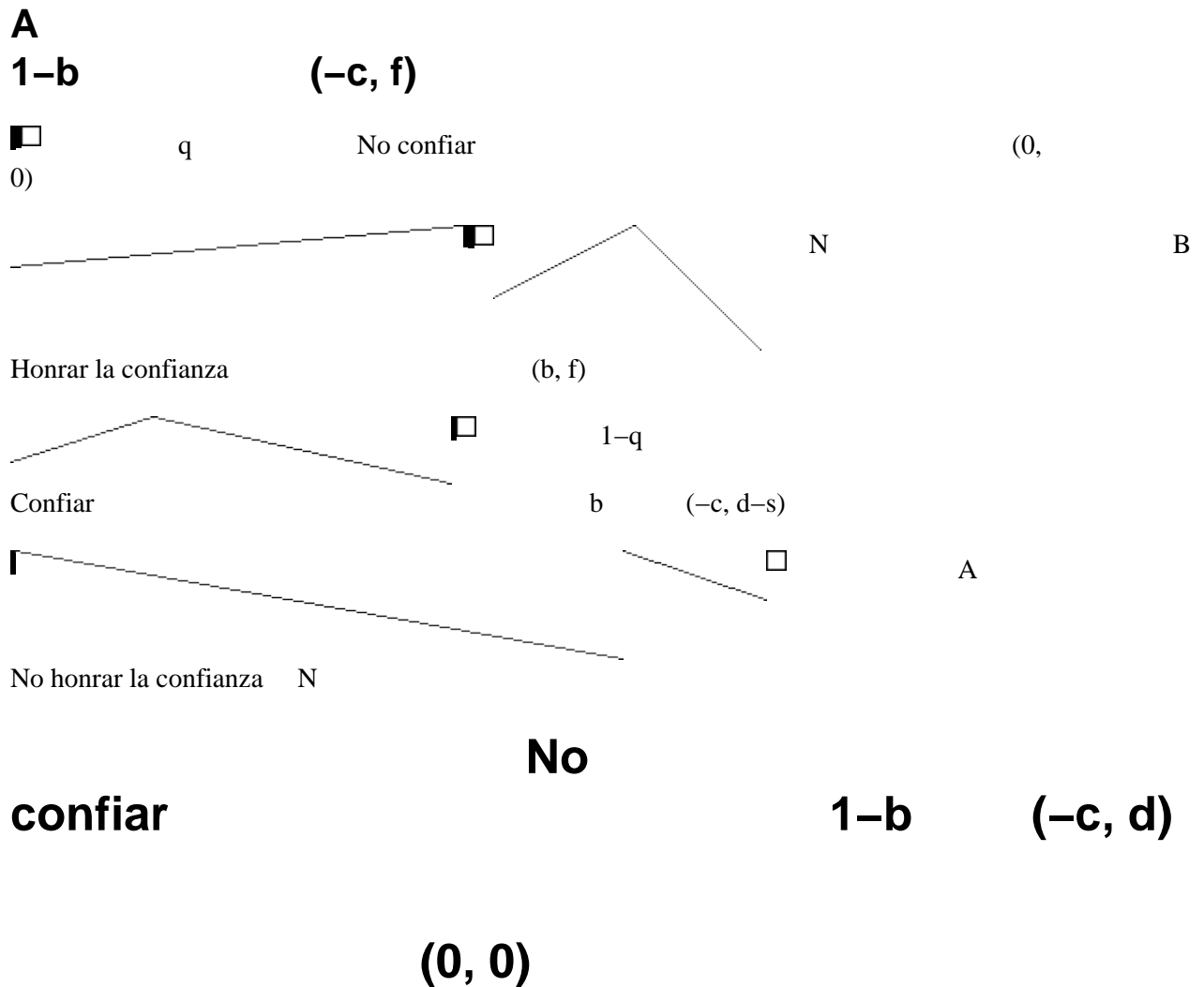
En este juego se pueden alcanzar varios equilibrios. En uno de ellos, el jugador B acaba confiando porque la señal que recibe hace que revise sus creencias iniciales acerca del tipo del jugador A. Se trata del siguiente equilibrio: (S/Digno de confianza, NS/Oportunista; C, NC: 1, 0) Es decir, si el jugador A es digno de confianza, lanza una señal de que lo es. Si es un oportunista, no lanza esa señal. El jugador B sólo confía en este caso si el jugador A lanza su señal. En el caso de que ambos tipos de jugadores, el digno de confianza y el oportunista, decidan lanzar señales, las señales no añaden ninguna información para el jugador B. En este caso, un equilibrio posible es: (S/Digno de confianza, S/Oportunista; C, C: $q, 0$) con $q > d/d-b$. De manera que, dados los pagos del juego de la figura anterior, sólo si el jugador B considera inicialmente que la probabilidad de que A sea digno de confianza es mayor que $d/d-b$, decidirá confiar.

Por lo tanto, el jugador A puede realizar acciones que lleven al jugador B a confiar en él. El jugador B tiene inicialmente una creencia sobre lo digno de confianza que es A. Esta creencia puede ser superior o inferior a $d/d-b$ (dados los pagos de este juego). El jugador A genera confianza, dando al jugador B una información clave para actualizar sus creencias iniciales de manera que pueda confiar en un desconocido.

Por último, la última forma de creación de capital social analizada en la tesis, es la referida al papel del Estado en la creación de capital social. Es un lugar común en los análisis en torno al capital social la idea de que el papel del Estado en la creación y mantenimiento de esta forma de capital ha sido, en líneas generales, infraanalizado. Además, las escasas referencias presentes en la literatura de capital social al papel del Estado asignan un papel negativo al Estado con respecto a la creación de esta forma de capital. Yo considero, por el contrario, que el Estado puede jugar un papel positivo en la formación de confianza social. Lo puede jugar de dos maneras: de forma directa, actuando como garante de los acuerdos alcanzados entre las partes, y de manera indirecta, favoreciendo la participación en asociaciones.

El Estado puede favorecer el desarrollo de confianza social sancionando a aquellos que no hacen honor a la confianza depositada en ellos. Si sabemos que todo incumplimiento de un acuerdo será sancionado por el Estado, nuestras expectativas de que los demás cumplirán sus obligaciones serán mayores. Esta idea se resume en el juego siguiente:



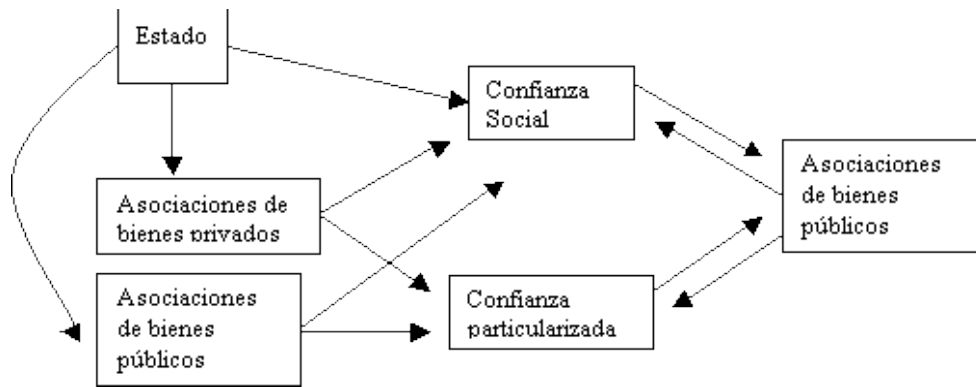


En este caso, el Estado impone una sanción (s) siempre que el jugador B decida no hacer honor a la confianza que A ha depositado en él, sanción que es detraída de los pagos de B. Esta sanción es lo suficientemente alta como para que $f > d - s$. No obstante, el Estado no tiene información completa acerca de quién incumple los acuerdos. Puede equivocarse, y no llegar a aplicar la sanción nunca. Para ambos tipos de jugador B, el oportunista y el digno de confianza, el Estado sancionará sus incumplimientos con una probabilidad b , y los pasará por alto con una probabilidad $1 - b$. El jugador B digno de confianza honrará siempre la confianza de A, ya que en todo caso $d > f > f - s$, mientras que el B oportunista hará lo propio siempre que $b > (d - f) / s$. En este caso, A decidirá confiar para todo $b > 0$. De esta manera, el Estado no sólo facilita la cooperación, sino que fomenta la confianza. Si la capacidad sancionadora del Estado es tal que $b > (d - f) / s$, entonces ambos tipos de jugador B serán dignos de confianza, y el jugador A revisa sus creencias iniciales acerca de lo digno de confianza que es B desde a hasta 1.

A su vez, de forma indirecta, puede colaborar a la creación de capital social favoreciendo la participación en asociaciones, si asumimos que la participación en asociaciones es fuente de capital social. Esto puede realizarlo, a su vez, de manera directa, concediendo subvenciones a los grupos, o de manera indirecta,

mejorado los niveles educativos de la población. El Estado puede facilitar la existencia de asociaciones voluntarias concediéndoles ayudas financieras, exenciones fiscales, locales públicos. Con este tipo de política, el Estado aminora considerablemente los costes que supone para los ciudadanos participar en este tipo de asociaciones. En general, las subvenciones estatales constituyen la fuente de financiación más importante de las organizaciones voluntarias. En cuanto a la forma indirecta a través de la cual el Estado puede favorecer la participación en asociaciones, un gran número de estudios empíricos ha demostrado que ciertas características de los individuos están positivamente correlacionadas con su participación en asociaciones voluntarias. Estas características son fundamentalmente la educación y los ingresos. Tanto la educación como los ingresos confieren recursos al individuo que facilitan su participación. Una persona con un mayor nivel educativo tiene mayor capacidad para expresar su opinión o para redactar una queja a un organismo oficial. Estas capacidades disminuyen los costes de participar en una asociación voluntaria, donde se requieren ciertas aptitudes cognitivas. También los ingresos influyen en la participación en asociaciones. Entre los costes que supone participar en una asociación se encuentra la aportación a los ingresos del grupo a través del pago de cuotas. Obviamente, los individuos con más ingresos tendrán más capacidad para asumir estos costes. Por lo tanto, los recursos individuales, tanto económicos como educativos, afectan positivamente a la participación en asociaciones voluntarias. El papel del Estado en este caso es claro. La educación y la redistribución de la renta son dos de las características distintivas de los modernos Estados del Bienestar. Son los países donde el tamaño del Estado del bienestar es mayor donde los individuos poseen mayores niveles educativos y donde la renta se distribuye de manera más igualitaria. A partir de un determinado umbral de riqueza que suponga unos recursos suficientes para que los individuos puedan participar, una distribución de la renta más igualitaria contribuye a mayor participación en asociaciones de las clases sociales no privilegiadas.

Con esto termino la parte de la presentación dedicada a la creación de confianza social. Ahora puedo contestar a la pregunta que planteaba al principio. ¿Qué es lo que explica el diferencial en capital social entre unas comunidades y otras? Entonces decía que la explicación habitual acerca de la creación de capital social, que consideraba que se creaba como subproducto de otras actividades, era incapaz de contestar a esta pregunta. Ahora, una vez analizadas distintas vías de creación de este recurso, puedo contestar a esa pregunta ofreciendo un modelo de “círculo virtuoso” de la creación de capital social. El modelo es el siguiente:



El círculo virtuoso comienza con la creación de relaciones de confianza como subproducto de la participación en asociaciones (aunque, en realidad, el capital social puede ser creado como subproducto de la participación en cualquier otro tipo de red social formal, o informal, como, por ejemplo, relaciones de amistad). La decisión de participar en una asociación puede ser motivada por causas diversas, pero, además, como ya hemos visto, puede estar detrás el Estado aportando incentivos a esa participación. Las relaciones de confianza creadas por la participación en asociaciones pueden ser de confianza particularizada, o de confianza social. La clave del círculo virtuoso es que estas relaciones de confianza fomentan, a su vez, la creación y participación en más asociaciones. La confianza puede resultar importante para la constitución de asociaciones que persiguen bienes privados, pero quizá resulte más decisiva en el caso de la constitución de asociaciones de bienes públicos. En este último caso, la constitución de esas asociaciones constituye un dilema social, una de cuyas soluciones puede estar en la existencia de relaciones de confianza particularizada, o, más especialmente, en la existencia de expectativas de confianza social.

En este modelo de círculo virtuoso se resumen integran las diversas vías de creación de capital social introducidas en esta presentación. Y con ello se da respuesta al problema planteado al principio: ¿por qué unas comunidades cuentan con mayores reservas de capital social que otras?