
José Real Dato

The Problem of Forming Social Capital: Why Trust?

Francisco Herreros. Basingstoke: Palgrave Macmillan. 2004.

En los últimos cinco años, la ciencia política y otras ciencias sociales han asistido a una gran proliferación de literatura en torno al tema del capital social¹. La mayor parte de esta producción, sin embargo, ha abordado la cuestión desde la vertiente del capital social como “variable independiente”, centrandó todo el interés en los efectos del capital social sobre el funcionamiento del sistema democrático. Mientras, otras cuestiones fundamentales han sido dejadas de lado o tratadas de manera insatisfactoria, como la definición del concepto o la explicación de los mecanismos por los cuales se crea, qué explica las diferencias en la dotación de capital social entre comunidades o sociedades, o cómo es posible generar un “círculo virtuoso” del capital social. El trabajo de Francisco Herreros que aquí se comenta trata de cubrir esta laguna en la literatura sobre el capital social.

El primer paso en la explicación del proceso de creación de capital social es ofrecer una definición adecuada del concepto. El capital social ha sido habitualmente definido como un conjunto de recursos asociados a la pertenencia o participación del individuo en redes sociales. Sin embargo, precisa Herreros, la mera participación en las redes sociales no constituye en sí misma el capital social. Este aparece como tal cuando dicha participación en las redes sociales y la confianza que se genera en el proceso producen o dan acceso a lo que el autor considera los componentes del capital social entendido como recurso: *información y obligaciones de reciprocidad*.

1. Entre 1990 y 2005, el Social Science Citation Index (SSCI) registra un total de 740 artículos en cuyo título aparece el término “social capital”. El crecimiento ha sido exponencial: entre 1990 y 1995, el número total de artículos ascendió a 22; entre 1996 y 2000, 197; finalmente, entre 2001 y 2005, la cifra se disparó a 521.

En este contexto, la *confianza* aparece como *variable interviniente* en la producción de capital social. Un análisis detenido del concepto muestra que la confianza no es en sí la “decisión de confiar”, sino sólo una *expectativa* sobre la “confiabilidad” del otro. En la decisión de confiar, vista desde una perspectiva racional, no sólo interviene esta expectativa, sino también la relación entre ganancias y costes potenciales de la acción.

La confianza no es en sí capital social, sino que propicia su generación. Lo que posibilita la cooperación y que en los participantes aparezcan obligaciones de reciprocidad —ambos elementos constitutivos del capital social— es la *confianza* que un sujeto tiene en que los otros co-participantes en su red social vayan a responder recíprocamente a su propia decisión de cooperar (9). La confianza se convierte en capital social únicamente si se crea la mencionada obligación de reciprocidad o se actualiza la información que se tiene acerca del otro. Ante la expectativa de una continuidad en la cooperación en el futuro, la reciprocidad puede aparecer por la necesidad del “confiado” (*trustee*) en mantener una determinada reputación entre el grupo o su propia autoestima. En definitiva, para Herreros la confianza genera capital social en la medida en que supone para el que confía ejercer un cierto *control* sobre el confiado.

Otro rasgo importante del capital social es su carácter de subproducto (*by-product*), es decir, las acciones que los agentes ejecutan dentro de las redes sociales no suelen tener como objetivo principal la formación de capital social. Sin embargo, pese a esta condición derivada, a menudo existe intencionalidad por parte de los actores en su producción, al considerar la participación en relaciones sociales como una inversión en recursos utilizables en el futuro.

Tras la aclaración conceptual, Herreros aborda en el tercer capítulo los *problemas relacionados con la formación del capital social*. Estos básicamente son dos: 1) la “infrainversión” en su producción, derivada de su carácter de bien público y que conduce al oportunismo de los agentes (fenómeno del *free-rider*); y 2) la incertidumbre sobre las preferencias de los otros, derivada de la asimetría informativa que se produce entre el confiado y el que confía, que permite igualmente la explotación de este por el primero.

La respuesta más común dada a estos problemas en la literatura está basada en el argumento del capital social como subproducto de otras actividades. Más concretamente, el capital social es creado indirectamente al tiempo que los individuos generan otros bienes privados o bienes públicos no puros donde es posible la exclusión, como por ejemplo aquellos que se producen en el contexto de redes sociales cerradas o clubs. Herreros encuentra, sin embargo, problemas en esta respuesta. Por un lado, no explica las diferentes reservas de capital social entre comunidades (24). En este sentido, el autor critica las explicaciones centradas en factores culturales e históricos, como la que da Putnam en *Making Democracy Work* (1993). En este sentido, es necesario además,

explicitar el mecanismo por el que determinadas circunstancias históricas desencadenan un *círculo virtuoso* de producción de capital social.

Los capítulos siguientes del libro se encargan de tratar los diferentes elementos que compondrían este círculo virtuoso. En este sentido, dada la importancia de la confianza como factor catalizador del capital social, Herreros considera central explicar cómo se produce aquélla. *Es la confianza, pues, y no el capital social en sí, lo que ocupa un lugar central en el esquema de la obra.*

El primer eslabón en la explicación del círculo virtuoso del capital social lo constituye el mecanismo por el que se genera la *confianza particularizada*, es decir, la confianza que se tiene en la gente que se conoce y que forma parte del entorno inmediato del agente (capítulo 4). Herreros propone un mecanismo de creación de la confianza particularizada basado en la *revelación de información privada que tiene lugar dentro de asociaciones*. Asume que las relaciones de confianza dentro de éstas constituyen, de manera casi automática, una fuente de obligaciones de reciprocidad, a través de la operación de los mecanismos de la reputación y la autoestima. La clave está en que, dentro de estas asociaciones, los agentes revelan información, muestran señales sobre “qué tipo de jugadores” son. La creación de confianza se explica en la medida en que la interacción repetitiva entre los jugadores produce información sobre ellos y sus características y, en este sentido, sobre su mayor o menor confiabilidad.

No obstante, este mecanismo de generación de confianza basado en la actualización de información sobre los interlocutores encuentra obstáculos. Por un lado, las limitaciones cognitivas de los agentes son racionalmente limitados (como la “disonancia cognitiva”) coartan la capacidad del agente para el tratamiento racional de la información que recibe del entorno. Por otro lado, la acción puede no depender de la actualización de la información que se tiene sobre el interlocutor, sino de un cambio en la relación entre costes y beneficios de la situación. Finalmente, otra barrera fundamental de tipo estructural, es la existencia de relaciones jerárquicas entre los actores.

Esta última barrera es analizada con detenimiento. Dos son los rasgos básicos en las organizaciones jerárquicas que limitan la creación de confianza respecto a las asociaciones más “horizontales”: las asimetrías en la información y las diferencias de distribución de poder en su seno (32). La conclusión a la que llega Herreros es que es la ausencia de *accountability* del líder o superior jerárquico respecto al subordinado lo que, en última instancia, explica la dificultad para producir confianza en las organizaciones verticales. Esta, sin embargo, puede ser suplida por el establecimiento de mecanismos sancionadores.

En el quinto capítulo, la argumentación se centra en el mecanismo de creación de *confianza generalizada* o *confianza social*, esto es, la que va más allá de aquellos a quienes se conoce. Este tipo de confianza social reviste una especial importancia, al estar inmediatamente relacionada con las externalidades positivas asociadas al capital social (ej., un mejor funcionamiento de las instituciones democráticas).

La creación de confianza social presenta también problemas. Una cuestión básica es qué impulsa a un individuo a confiar en un extraño o, en sentido inverso, a responder la confianza que éste deposita en él. En este tipo de situaciones, los mecanismos que sustentan la creación de confianza particularizada (mantenimiento de reputación y autoestima) intervienen de nuevo. El comportamiento con el extraño puede repercutir en la imagen de confiabilidad que el actor tiene dentro de su red social más próxima: un comportamiento no honrado puede minar su reputación dentro del grupo. El agente puede seguir siendo confiable aún sin la presencia física de terceros, ante los altos costes que tendría para él ser cogido *in fraganti*, o para mantener la integridad identitaria de *autoimagen* (aunque este último mecanismo apenas es relevante dada la escasa información que el confiador suele tener sobre la autoestima del confiado).

Este problema de la creación de confianza social puede representarse como un *dilema del prisionero*. La literatura ha mostrado que el resultado del dilema del prisionero cambia significativamente dependiendo si este es jugado una sola vez o si es jugado infinitas veces. En el primer caso, el resultado de equilibrio es la desconfianza mutua. En cambio, si los jugadores no saben cuándo termina el juego (es decir, si es posible que se encuentren en una situación similar en el futuro) el interés de los jugadores está en confiar y honrar esa confianza. Sin embargo, en la vida real muchas situaciones no se ajustan a esta estructura, permaneciendo más próximas al dilema del prisionero jugado una sola vez, por lo que persiste el problema para la creación de confianza social.

Otra respuesta a la creación de la confianza social es, como sucedía con la confianza particularizada, considerarla también como un *subproducto* o derivado de la participación de los individuos en asociaciones. Sin embargo, la literatura no ha ofrecido un mecanismo satisfactorio que una ambas variables. Herreros refiere cinco posibles explicaciones alternativas: 1) que en las asociaciones los individuos aprenden cómo son el resto de miembros de la sociedad; 2) que aquéllas permiten el aprendizaje de señales acerca de quién es confiable (sin embargo, este mecanismo únicamente conduciría a confiar en determinados individuos, no produciendo necesariamente la confianza social generalizada); 3) el argumento republicano de que las creencias del individuo pueden ser transformadas dentro de la asociación a través de la deliberación; 4) que las asociaciones de tipo político constituyen el ambiente adecuado para el surgimiento de la confianza social, debido a que las preferencias en estas asociaciones tienden a plantearse en términos de bien común; y 5) la pertenencia a redes sociales de confianza particularizada amortigua las pérdidas derivadas de una confianza no correspondida.

A partir de estos argumentos se produciría un resultado paradójico: aunque se supone que la pertenencia a asociaciones incrementa la confianza social (la propensión a confiar en extraños), a medida que la red social se extiende, desciende a su vez la utilidad marginal de confiar en extraños. Herreros comprueba con datos de encuesta esta hipótesis, junto con la de que las asociaciones políticas constituyen un entorno más propicio para la confianza social. En este último caso, los resultados confirman la hipóte-

sis, mientras que en el primero, aunque los coeficientes no son significativos, la dirección es consistente con el argumento de que una red social más densa disminuye la propensión a confiar en extraños.

Finalmente, otro mecanismo que puede inducir la confianza en extraños son determinadas *señales simbólicas*. Estas señales pueden actuar como “atajos cognitivos” que permiten a los individuos actualizar de manera poco costosa sus creencias sobre la confiabilidad del otro. Herreros pone como ejemplo el éxito de los emprendedores (vinculados a organizaciones tan distintas ideológicamente como la Iglesia católica o el Partido Comunista) en la movilización de los campesinos vietnamitas.

Sin embargo, la creación de capital social no sólo se explica como un subproducto de las actividades de los individuos. Frente a la visión común de la literatura, que otorga al Estado un papel negativo, de obstáculo en la creación de capital social, Herreros expone en el capítulo seis uno de los argumentos más interesantes de todo el trabajo: *el papel del Estado como instrumento favorecedor de la generación de confianza social*. Los mecanismos que conectan Estado y confianza son dos: 1) mediante la capacidad que tiene para garantizar a través de sanciones los acuerdos entre los individuos; y 2) como promotor del asociacionismo voluntario.

En su *actividad sancionadora*, el Estado puede contribuir no sólo a solventar los problemas de acción colectiva, sino también generar confianza social (77). Sin embargo, existen dos problemas. El primero es que el Estado puede no contar con información completa sobre el comportamiento de los actores. La solución aquí es aumentar las sanciones en caso de violación de la confianza. El otro problema se refiere a la existencia de posibles *trade-offs* entre la intervención estatal (a través de tribunales) y el cumplimiento voluntario de acuerdos. Es decir, un aumento de la intervención por parte del Estado puede estimular negativamente el cumplimiento espontáneo de acuerdos. Herreros lo considera un problema menor, ya que el aumento de la intervención estatal no afectaría tanto al cumplimiento de los acuerdos como al interés de los sujetos por controlar dicho cumplimiento. Esta hipótesis sobre el papel garantizador de los acuerdos del Estado como elemento favorecedor de la confianza social es confirmada mediante datos de encuesta comparativos extraídos de la Encuesta Mundial de Valores. Los resultados de los test estadísticos aplicados muestran que, en aquellos países con un Estado más eficaz (medido a través del índice de corrupción percibida) los ciudadanos presentan también unos mayores niveles de confianza social.

Por otro lado, el favorecimiento de la creación de confianza social mediante el *fomento del asociacionismo* por el Estado puede producirse de dos modos: directamente, mediante la concesión de ayudas económicas o la institucionalización de determinadas asociaciones; e indirectamente, a través del sistema educativo y el desarrollo de políticas de bienestar. En este último caso, se presume que los individuos más formados y con más recursos tenderán a participar más en asociaciones voluntarias, por lo que aquellos países con un estado de bienestar más desarrollado presentarán en sus ciudada-

nos una mayor propensión a participar en aquellas asociaciones. Por otro lado, las políticas redistributivas generan también intereses en torno a los cuales la gente se organiza. De nuevo, estas hipótesis son comprobadas empíricamente con datos de encuesta. Efectivamente, los resultados muestran que los ciudadanos de aquellos países con un mayor estado del bienestar (medido a través de gasto público como porcentaje del PIB) presentan una mayor propensión a participar en asociaciones voluntarias y que la participación es mayor entre las clases sociales no trabajadoras, aunque estas son las que más experimentan el efecto promotor de la participación que ejerce el estado de bienestar. Por otro lado, los estados con modelos de bienestar *no socialdemócratas* fomentan la participación de las clases medias frente a la clase trabajadora.

Tras exponer en los capítulos anteriores cómo se crea el capital social, en el capítulo que cierra el libro Herreros expone su *modelo de círculo virtuoso* de la creación del capital social para explicar cómo las diferencias de capital social sobreviven a lo largo del tiempo. El círculo virtuoso comienza con la creación de relaciones de confianza como subproducto de la participación en asociaciones y de la actividad de promoción directa e indirecta por parte del Estado. Estas relaciones estimulan, a su vez, la creación y la participación en nuevas asociaciones, aumentando a su vez el *stock* de capital social.

Herreros también comprueba empíricamente las hipótesis planteadas en páginas anteriores sobre la influencia de la participación en asociaciones sobre la creación de capital social y sobre la influencia diferenciada de la confianza particularizada y social. El modelo de ecuaciones estructurales simultáneas utilizado para ello muestra, por un lado, cómo la pertenencia a asociaciones orientadas a la promoción de bienes privados influye positivamente en la creación de confianza social; por otro, se confirma también la hipótesis de que la confianza social influye en la participación de los ciudadanos en asociaciones orientadas a la obtención de bienes públicos.

La parte final del capítulo está dedicada a mostrar el *efecto de la confianza social en otras variables*, especialmente en la resolución de problemas de acción colectiva y en el funcionamiento eficiente de las instituciones. Para ello, Herreros esquematiza las diferentes situaciones de cooperación entre individuos, teniendo en cuenta sus preferencias (egoístas o altruistas); si la interacción ocurre una sola vez o se prolonga en el tiempo; y si tienen información completa o no. El resultado de la combinación de estas variables ofrece una serie de situaciones en la que la confianza desempeña papeles distintos. Por ejemplo, cuando los actores tienen preferencias egoístas, información perfecta y el juego se juega una única vez (es decir, cuando la situación corresponde con la del dilema del prisionero), la confianza no desempeña ningún papel. Sin embargo, si el dilema se juega repetidas veces, es posible que el desarrollo de confianza entre los jugadores contribuya algo a la cooperación, eliminando la amenaza de la “mano temblorosa”. El papel desempeñado por la confianza adquiere mayor relieve si los jugadores no tienen información completa.

Respecto al resto de situaciones, la confianza también es importante en el caso de que los jugadores sean altruistas, eliminando el problema de la mano temblorosa en situaciones de información completa y donde los pagos de la cooperación son sólo un poco mayores que los de la no cooperación; y promoviendo directamente la cooperación cuando los actores carecen de información. Finalmente, cuando se considera la interacción entre actores altruistas y egoístas, la confianza contribuye a la cooperación si los actores no tienen información completa. En definitiva, la confianza desempeña un papel más importante en situaciones de cooperación sin información completa.

JOSÉ REAL DATO
jreal@ual.es