Instituto Juan March
Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales (CEACS)
Juan March Institute
Center for Advanced Study in the Social Sciences (CEACS)

¿Por qué confiar? : el problema de la creación de capital social

Author(s): Herreros, Francisco, Ph.D.
Year: 2002
Type: Thesis (doctoral)
University: Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones, Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales, Universidad Complutense de Madrid, 2002.
City: Madrid
Number of pages: vi, 225 p.

Abstract: Esta obra se presentó como tesis doctoral en el Departamento de Sociología I (cambio social) de la Universidad Complutense de Madrid, el 6 de junio de 2002. El Tribunal, compuesto por los profesores doctores D. Ramón Ramos (Presidente), D. Fernando Aguiar, D. Ludolfo Paramio, D. José Ramón Montero y D. Andrés de Francisco, le otorgó la calificación de Sobresaliente "cum laude". El objeto de la tesis es el análisis de las distintas vías de creación de capital social. El capital social es un concepto introducido recientemente en la ciencia social y que ha sido postulado como la respuesta a un amplio rango de problemas, desde la creación de capital humano, a la erradicación de la pobreza, pasando por la ineficacia de las instituciones representativas. Sin embargo, hay dos cuestiones poco exploradas en el paradigma de investigación de capital social: la propia definición de capital social y el origen del mismo. La tesis se ocupa principalmente de este segundo problema, aunque también se ofrece una definición de capital social. El capital social es definido como las obligaciones de reciprocidad y la información accesibles al individuo por su participación en redes sociales. En cuanto al objeto principal de la tesis, el análisis de las vías de creación de capital social, se aportan varias vías de creación que posteriormente son comprobadas empíricamente empleando análisis cuantitativos y narrativas históricas. El principal problema asociado a la creación del capital social es que reúne determinadas características que le asemejan a los bienes públicos: no es alienable y genera externalidades. Además, la confianza social tiene un problema añadido: es una forma de confianza proclive a ser explotada por comportamientos oportunistas. Dados estos problemas, ¿cómo puede crearse capital social? La solución habitual postula su creación como subproducto de la realización de otras actividades. El problema de esta forma de creación es que es incapaz de explicar las diferencias en capital social entre distintas comunidades. En la tesis, por un lado, se ofrecen mecanismos para fundamentar la relación entre actividades como pertenencia a asociaciones y generación como subproducto de capital social. Por otro, se ofrecen varias vías, alternativas unas y complementarias otras, de creación de capital social. El foco de atención de la tesis es fundamentalmente la creación de confianza, tanto generalizada como particularizada. La confianza particularizada, se argumenta en la tesis, es básicamente un subproducto de la realización de otras actividades, especialmente la participación en asociaciones. El origen de estas expectativas de confianza es la información acerca del tipo de los otros

miembros de la asociación. En la tesis se presentan algunas objeciones a esta forma de creación de confianza generalizada. Una tiene que ver con la incertidumbre de la información así adquirida. Otra con la posibilidad de juzgar erróneamente esta información debido a la operación de ciertos procesos cognitivos, y una tercera con la credibilidad de la información recibida. Por lo que respecta a la confianza social, se presentan tres formas de creación. En primer lugar, como subproducto de la participación en asociaciones. En segundo lugar, creación de confianza social a través de señales. Y, en tercer lugar, a partir de la intervención del Estado. En cuanto a la primera de estas formas de creación, se ofrecen en la tesis cinco mecanismos. El primero se refiere a las percepciones de los individuos acerca del tipo del resto de la población. El segundo considera que la participación en asociaciones es una vía para aprender qué signos están asociados con propiedades vinculadas a personas dignas de confianza. El tercero considera los efectos de la deliberación dentro de la asociación sobre las creencias de los participantes sobre el tipo de 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. La segunda forma de creación de confianza social considera 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 presentada a través de un juego de señales. En tercer lugar, se considera el papel del Estado. Mientras que habitualmente se considera que el Estado tiene un papel irrelevante o negativo en la creación de capital social, en la tesis se argumenta, por el contrario, que el Estado puede jugar un papel positivo en la creación de capital social. Lo puede jugar de manera directa, haciendo de garante de acuerdos alcanzados por las partes (es decir, aportando sanciones al incumplimiento de acuerdos), con lo cual favorecería el desarrollo de la confianza, y de manera indirecta, favoreciendo la participación en asociaciones. Esto último, a su vez, puede hacerlo concediendo ayuda y subvenciones a los grupos o mejorando el nivel educativo y la igualdad en la distribución de la renta entre la población. Las hipótesis de este apartado son comprobadas empleando modelos multilevel sobre una muestra de países occidentales. Finalmente, en la tesis se ofrece un modelo de círculo virtuoso de creación de capital social. Con él se da respuesta a la pregunta inicial de por qué hay diferencias en las reservas de capital social entre distintas comunidades.

Your use of the CEACS Repository indicates your acceptance of individual author and/or other copyright owners. Users may download and/or print one copy of any document(s) only for academic research and teaching purposes.

Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones

FRANCISCO HERREROS VÁZQUEZ

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

MADRID
2 0 0 2

Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales

Esta obra se presentó como tesis doctoral en el Departamento de Sociología I (cambio social) de la Universidad Complutense de Madrid, el 6 de junio de 2002. El Tribunal, compuesto por los profesores doctores D. Ramón Ramos (Presidente), D. Fernando Aguiar, D. Ludolfo Paramio, D. José Ramón Montero y D. Andrés de Francisco, le otorgó la calificación de Sobresaliente "cum laude".

Francisco Herreros Vázquez es licenciado en Derecho por la Universidad Carlos III de Madrid y Doctor en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Formó parte de la novena promoción de estudiantes del Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales del Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones, donde obtuvo el título de *Master* en 1999. En el propio Centro elaboró su tesis doctoral bajo la dirección del profesor José María Maravall. Actualmente es investigador contratado del Instituto de Estudios Sociales Avanzados de Andalucía, perteneciente al Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

ÍNDICE

Índice de Tablas y Figuras iii
Agradecimientos v

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN 1

CAPÍTULO II. EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL 7

2.1. Definición de capital social 7
2.2. El enfoque culturalista al capital social 22

CAPÍTULO III. EL PROBLEMA DE LA FORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL 37

3.1. Introducción 37
3.2. Las características de bien público del capital social: consideraciones generales 38
3.3. La solución habitual: la creación de capital social como subproducto 45
3.4. La creación de confianza particularizada como subproducto de la realización de otras actividades 48
3.5. La creación de confianza social 61
3.5.1. Creación de confianza social como subproducto de la realización de otra actividad 67
3.5.2. Creación directa de confianza social 79
3.5.3. El papel del Estado en la creación de confianza social 83
3.6. El círculo virtuoso del capital social 100
3.6.1. La confianza y la participación en asociaciones 104
3.7. Conclusión 118

CAPÍTULO IV. LA FORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: ANÁLISIS EMPÍRICO 121

4.1. Introducción 121
4.2. Una justificación del empleo de ejemplos históricos 123
4.3. Participación en asociaciones y confianza particula-rizada 128
4.4. El Estado y la creación de capital social 132
4.5. El círculo virtuoso de la creación del capital social 155
4.5.1. Modelo de ecuaciones simultáneas del círculo virtuoso 156
4.5.2. Algunos ejemplos del círculo virtuoso de la creación del capital social 163
4.6. El tipo y el número de las asociaciones y la confianza social 174
4.7. Señales y confianza generalizada: el caso de los empresarios políticos en Vietnam 179
4.8. Conclusión 187

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES 189

APÉNDICE A 193

APÉNDICE B 203

BIBLIOGRAFÍA 209

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

TABLAS

Tabla 1. Regresión logística. Asociaciones horizontales versus verticales y confianza particularizada....130
Tabla 2. Confianza social. Porcentaje que responde que se puede confiar en la mayoría de la gente 134
Tabla 3. Percepción por los ciudadanos del nivel de corrupción gubernamental 135
Tabla 4. Regresión logística. Variable dependiente: confianza social....137
Tabla 5. Porcentaje que pertenece al menos a una asociación....140
Tabla 6. Gasto público como porcentaje del PIB (1990)....141
Tabla 7. Porcentaje de cada clase social que pertenecen al menos a una asociación 145
Tabla 8. Suecia. Regresión logística. Variable dependiente: participación en asociaciones 149
Tabla 9. Estados Unidos. Regresión logística. Variable dependiente: participación en asociaciones....151
Tabla 10. España. Regresión logística. Variable dependiente: participación en asociaciones 153
Tabla 11. Modelo de ecuaciones simultáneas....160
Tabla 12. Regresión logística. Asociaciones políticas versus civiles y confianza social....176
Tabla 13. Regresión logística. Asociaciones políticas versus civiles y confianza social....178

FIGURAS

Figura 1. El capital social....21
Figura 2. El juego de la confianza como un juego de agencia....56
Figura 2. El juego de la confianza como un juego de agencia....62
Figura 4. El juego de la confianza como un dilema del prisionero clásico 64
Figura 5. El juego de la confianza social....66
Figura 6. Red social y confianza social....76
Figura 7. Número de asociaciones y confianza social....77
Figura 8. El juego de la confianza como un juego de señales 81

Figura 9. El juego de la confianza social con un Estado sancionador 90
Figura 10. El juego de la confianza social con un Estado sancionador con información incompleta....91
Figura 11. El juego de la confianza social con un trade-off entre cumplimiento espontáneo de los acuerdos e intervención del Estado....102
Figura 12. El círculo virtuoso de la creación del capital social 103
Figura 13. Confianza y cooperación....107
Figura 14. El tipo de organización asociativa y la confianza particularizada....131
Figura 15. Influencia de la corrupción en la probabilidad de confiar en desconocidos....138
Figura 16. El tamaño del Estado y la probabilidad de participar en asociaciones 143
Figura 17. El tamaño del Estado y la probabilidad de asociarse distinguiendo por clases sociales 147
Figura 18. Suecia. Probabilidades predichas de asociarse....150
Figura 19. Estados Unidos. Probabilidad de asociarse....152
Figura 20. España. Probabilidad de asociarse 154
Figura 21. Modelo del círculo virtuoso de capital social....157
Figura 22. Comprobación empírica del modelo 159
Figura 23. Probabilidad de confiar en los demás....161
Figura 24. Probabilidad de pertenecer a una asociación de bienes públicos....162
Figura 25. Los objetivos de las asociaciones y la probabilidad de confiar en desconocidos....176
Figura 26. Número de asociaciones y confianza social. Probabilidades predichas 179

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

En las últimas dos décadas, los estudios sobre el capital social han empezado a formar una red que, a estas alturas, ya es lo bastante tupida para que pueda realizarse una evaluación de su relevancia. A primera vista, su éxito parece fuera de toda duda. Aunque su consideración como una forma de capital en pie de igualdad con el capital físico y el capital humano está lejos de haberse producido, su implantación en los programas de investigación de la sociología y la ciencia política es algo aparentemente mucho más consolidado. A pesar de ello, los estudios acerca del capital social adolecen de lamentables defectos referidos, entre otras cosas, a lo inadecuado de las definiciones al uso, y a lo controvertido de sus supuestos efectos sobre otras variables.

En este trabajo me ocupo directa o indirectamente de algunas de las deficiencias del programa de investigación de capital social. Para que el capital social pueda considerarse una tercera forma de capital, deberían poderse responder a las siguientes preguntas: ¿qué es el capital social? ¿cómo se puede invertir en capital social? ¿qué produce esta forma de capital? Las investigaciones sobre capital social hasta la fecha han sido especialmente fructíferas a la hora de responder a la tercera pregunta, casi mudas con respecto a la segunda y excesivamente parlanchinas en lo

referente a la primera. A lo largo de los siguientes capítulos intentaré dar respuesta, fundamentalmente, a la segunda de estas preguntas. No obstante, una indagación en las fuentes del capital social requiere, previamente, una definición de aquello que se está buscando. Por ello, y aunque no sea el objeto principal de este trabajo, ofreceré también una respuesta a la primera de las preguntas, referida a la definición de capital social.

En realidad, a primera vista la tercera pregunta –los efectos del capital social sobre otras variables- es la más apetecible de las tres, y no es casualidad que sea la que ha recibido más atención hasta el momento. El capital social resulta tan interesante precisamente por sus supuestos efectos sobre otras variables. Así, por ejemplo, se dice que el capital social es un factor importante en la reducción de los costes de transacción anejos a todo intercambio de mercancías, y, en consecuencia, puede resultar una variable clave para el desarrollo económico. Pero, probablemente, el éxito del capital social se debe a sus presuntos efectos beneficiosos para el funcionamiento de la democracia. Se supone que mayores reservas de capital social son sinónimo de democracias que funcionan mejor, donde los ciudadanos participan más y pueden ejercer mejor *accontability* sobre sus gobernantes. Aunque de hecho estos efectos están lejos de haber sido demostrados de manera concluyente en la literatura, asumo que hay cierta evidencia que parece apoyar una relación en esa dirección. Si esto es así, las preguntas que este trabajo pretende responder, qué es el capital social y cómo crearlo, pueden resultar importantes para el buen funcionamiento de las democracias. A este respecto, algunas de mis propuestas se alejan de lo sostenido habitualmente por la literatura sobre capital social. En concreto, el programa de investigación de capital social ha acogido en general con buenos ojos la idea ya antigua de que el desarrollo de la sociedad civil se ve obstaculizado por un excesivo papel del Estado. Así, el Estado ha sido considerado en el mejor de los casos como irrelevante para la creación de capital social, y en el peor de los casos, como destructor, consciente o no, de capital social. Por el contrario, yo sostengo que el Estado puede jugar un papel muy importante en la

creación de capital social, sobre todo con respecto a la participación en asociaciones con un funcionamiento interno democrático, que, sostendré igualmente, son las más proclives a la creación de capital social.

Para concluir esta introducción, y antes de pasar a la definición de capital social, me gustaría decir algo acerca del enfoque metodológico que he seguido. Para contestar a ambas preguntas, utilizo con cierta amplitud herramientas propias de la teoría de la elección racional. Concretamente, los primeros dos capítulos utilizan la teoría de juegos para ilustrar varios mecanismos explicativos referidos fundamentalmente a la creación de capital social. Esta referencia al enfoque metodológico seguido para estudiar el capital social no es del todo irrelevante ya que, entre otras cosas, el capital social ha sido postulado, destacadamente por Coleman (1988) y Taylor (1996) como una herramienta analítica útil para solucionar las limitaciones de la teoría de la elección racional, o, empleando los términos de Coleman, como una forma de salvar la distancia entre las concepciones "infra" y "supra" socializadas del ser humano, propias, respectivamente, de economistas y sociólogos. En realidad, yo no tengo nada que decir en este trabajo sobre esta supuesta función logística del capital social. No obstante, en cierto sentido, mi acercamiento a conceptos clave en el análisis del capital social, como la confianza, no puede adscribirse totalmente a una de esas dos concepciones. Por un lado, se aparta un tanto de los supuestos de la teoría estricta de la racionalidad, pero, por otro, tampoco es asimilable a lo que, por ejemplo, Sztompka (1998) consideraría un análisis sociológico de la confianza. Aunque la confianza es una decisión racional, las creencias de los individuos que confían no son siempre racionales, al menos teniendo en cuenta los criterios de la teoría estricta de la racionalidad. Así, por ejemplo, asumo que los individuos son solo limitadamente racionales en sus decisiones, por una combinación de limitada capacidad computacional y de complejidad del entorno en que se mueven. En este sentido, sigo más bien el supuesto de racionalidad limitada adoptado por la economía de los costes de transacción. Además,

asumo que las creencias que forman, por ejemplo, sobre el tipo de los demás individuos, no son estrictamente racionales en todos los casos. A menudo siguen reglas para la formación de creencias que se alejan de la teoría de la probabilidad, y en otras ocasiones esas creencias ni siquiera se puede decir que sean consistentes con la información disponible. Igualmente, sus preferencias son heterogéneas. Es decir, no sólo tienen preferencias egoístas, como se asume en la mayoría de los modelos de elección racional, sino que pueden ser también altruistas, cooperadores consecuencialistas, o seguidores del imperativo categórico kantiano. Pero todo esto no quiere decir que sus decisiones no sean racionales. Aunque dispongan de información limitada, su capacidad computacional no sea perfecta, y sus creencias no están siempre bien fundadas, su decisión de confiar puede explicarse aún a partir de expectativas, beneficios y costes potenciales. De manera que, en el debate entre concepciones infra y supra socializadas del ser humano, mi acercamiento al capital social estaría más cerca de las primeras que de las segundas.

El esquema del presente trabajo es el siguiente. En primer lugar, presentaré la definición de capital social que seguiré en los siguientes capítulos, y la contrastaré con algunas de la definiciones al uso en la ciencia política. En contra de lo que se suele suponer, no defenderé que la confianza o las asociaciones son, sin más, capital social. Aunque las redes sociales y las relaciones de confianza que de ellas se derivan son cruciales en una definición de capital social, consideraré capital social exclusivamente las obligaciones de reciprocidad, que sólo en determinados casos se derivan de relaciones de confianza, y el potencial informativo de las redes sociales. En el tercer capítulo desarrollaré los argumentos principales de mi estudio, referidos a la creación de capital social. Aunque haré referencia a cómo la pertenencia a redes sociales genera información para los miembros de esas redes sociales, la mayor parte del capítulo se referirá a la creación de confianza, quizá la fuente primordial de capital social. La razón de ello es que la generación de información como subproducto de la participación en redes sociales es un supuesto relativamente poco

controvertido, mientras que la creación de confianza, sobre todo confianza generalizada o en desconocidos, es un proceso mucho más complejo. Finalmente, contrastaré empíricamente las hipótesis derivadas del análisis teórico del tercer capítulo. El análisis empírico combina un análisis cuantitativo, donde empleo modelos logísticos, de ecuaciones simultáneas y *multilevel*, con una análisis cualitativo de determinados casos históricos ilustrativos de algunas de mis hipótesis.

CAPÍTULO II

EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL

2.1. Definición de capital social

El capital social es un concepto que se ha incorporado recientemente al arsenal de variables de la ciencia social. Hace dos décadas apenas había referencia alguna a esta peculiar forma de capital, aunque algunas prospecciones arqueológicas han datado la primera aparición del concepto en un escrito de 1916 del reformista americano L. J. Hanifan (Putnam, 2000: 19)[1] Sin embargo, los últimos veinte años han asistido a una enorme proliferación de estudios en torno al capital social. La economía, la sociología, y, especialmente, la ciencia política, lo han acogido con entusiasmo. El resultado es una densa red de trabajos que emplean al capital social como variable independiente para la explicación de una serie de fenómenos de lo más variado, desde la creación de capital humano a la eficacia de las instituciones democráticas, pasando por la reducción de la delincuencia o la erradicación de la pobreza.

[1] Si nos ponemos a rastrear en la literatura sobre la confianza, podríamos remontarnos al menos a Niklas Luhmann, que a principios de los setenta se refería en una ocasión a la confianza como un tipo de capital (Luhmann, 1979: 64)

Pero, ¿qué es el capital social? Veinte años de investigaciones parecen en principio suficientes para que a estas alturas se pueda ofrecer una definición clara de en qué consiste esta forma de capital. De hecho, no es así. El capital social es una forma de capital asimilable al capital humano y al capital físico, en el que se puede invertir y que se puede emplear para conseguir fines inalcanzables en su ausencia. O bien se trata de determinados valores de los individuos (como, por ejemplo, la virtud cívica) que tienen, por fortuna, consecuencias beneficiosas para el resto de la sociedad. En este apartado ofreceré la definición de capital social que seguiré en el resto de mi estudio sobre la formación de capital social. Esta definición es más próxima a la de James Coleman que las definiciones que suelen emplearse en la ciencia política. A ellas me referiré en el apartado segundo de este capítulo.

Según James Coleman, la primera aplicación del capital social corresponde a Glenn Loury (1977), que lo empleó para referirse a los recursos inherentes a las relaciones familiares que resultan útiles para el desarrollo cognitivo o social del niño o el adolescente. Pero el desarrollo del concepto de capital social y su actual influencia en la ciencia social se debe en gran medida a los trabajos de Pierre Bourdieu (1985), y, más especialmente, de James Coleman (1988, 1990) y Robert Putnam (1993a, 2000).

La definición estructural de capital social se deriva fundamentalmente de los trabajos de Bourdieu y Coleman. Ambos definen el capital social como un conjunto de recursos disponibles para el individuo derivados de su participación en redes sociales. Más concretamente, para Bourdieu (1985: 248), capital social es el "agregado de los recursos reales o potenciales que están unidos a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo". Para Coleman (1990: 103), el capital social se caracteriza por dos rasgos fundamentales: consiste en algún aspecto de la estructura social, y facilita ciertas acciones de individuos que están situados dentro de esa estructura. Estos recursos derivados de la participación en redes sociales pueden consistir en la adquisición de información, obligaciones de reciprocidad derivadas, por ejemplo, de sistemas

de confianza mutua[2], o el aprovechamiento de normas sociales cooperativas, entre otros. En todo caso, es importante destacar que para estos autores el acceso de los individuos a recursos de capital social depende de la participación en alguna forma de relación social (Foley y Edwards, 1999: 166).

El capital social, por lo tanto, es un recurso que sirve para alcanzar ciertos fines, al igual que el capital físico y el capital humano. Comparte con el capital humano su carácter intangible, aunque esta característica es probablemente mayor en el caso del capital social. Es esto último lo que hace especialmente ardua la tarea de identificar el capital social como un recurso. Para facilitar algo esta tarea, imaginemos dos individuos. Uno de ellos vive en el estado de naturaleza hobbesiano, mientras que el otro es habitante de un estado de naturaleza roussoniano[3]. Lo desagradable de vivir en el estado de naturaleza hobbesiano se debe, en gran medida, a la ausencia de capital social: el individuo está aislado, por lo que difícilmente desarrollará relaciones de confianza con otros habitantes del estado de naturaleza. Esto le impide contar con recursos tales como la información acerca, digamos, de nuevas técnicas de cultivo desarrolladas por su vecino. Tampoco puede ayudar a su vecino a recoger su cosecha esperando que ese favor le será devuelto en el futuro. Carece de recursos (obligaciones de reciprocidad e información) que hacen que su vida resulte mucho más dura. Esta ausencia de capital social hace que sea necesario el establecimiento de derechos de propiedad garantizados por el Estado. Por contra, en el Estado de

[2] Un sistema de confianza, de acuerdo con James Coleman, es una relación entre dos actores en la que el primero confía en el segundo y es a su vez depositario de la confianza del segundo. La diferencia con respecto a una relación simple de confianza es que las pérdidas potenciales derivadas de romper la relación son mayores en los sistemas de confianza, y, por tanto, también lo son las expectativas de reciprocidad (Coleman, 1990: 177).

[3] Este ejemplo no es tan extravagante como puede parecer a simple vista. De hecho, John Dunn (1993) sostiene que una de las diferencias entre los filósofos del derecho natural de los siglos XVII y XVIII y los contractualistas contemporáneos es el énfasis que los primeros otorgan a la *fides* y la confianza como fundamento de la vida social.

naturaleza de Rousseau, la vida es mucho más dulce gracias a las reservas existentes de capital social. En ambos casos, la fuente de recursos de capital social está no en las actitudes o valores del individuo, sino en su red de relaciones: la diferencia entre los dos estados de naturaleza es que en el de Hobbes el individuo está aislado, y por ello carece de capital social, mientras que en el Estado de naturaleza roussoniano el individuo no está aislado y disfruta de recursos de capital social. La pertenencia a redes de relaciones sociales es la que determina la reserva potencial de capital social con la que cuenta un individuo (Sandefur y Laumann, 1998: 484)

En este ejemplo he mencionado dos recursos en manos de los dos individuos que sobreviven como pueden en el estado de naturaleza: las obligaciones de reciprocidad anejas a una relación de confianza y la información derivada de relaciones sociales. Esto quiere decir que la relación social, aunque es fuente potencial de capital social, no es en sí misma capital social. Participar en una red social permite acceder a recursos de capital social en forma de obligaciones de reciprocidad derivadas de relaciones de confianza e información privada en manos de otros miembros de la red social a la que se pertenece. A continuación analizaré estas dos formas de capital social, empezando por la más empleada en la literatura: las obligaciones de reciprocidad derivadas de relaciones de confianza. Después me referiré a la información derivada de la participación en redes sociales.

a) Confianza. La confianza es un concepto sumamente abstracto, lo que hace especialmente difícil su tratamiento teórico. Para ir acercándonos poco a poco al concepto de confianza y a su carácter de capital social, voy a comenzar por la definición de la decisión de confiar. La confianza es una decisión bajo riesgo. Es decir, aquel que se enfrenta a la decisión de confiar o no en otro no está seguro de si esa segunda persona será o no digna de confianza. No obstante, aunque desconozca las probabilidades objetivas de lo digno de confianza que es el otro individuo, puede formar expectativas subjetivas al respecto. Siendo p la probabilidad de que el segundo jugador sea digno de confianza, G

las ganancias potenciales en el caso de que el segundo jugador decida honrar la confianza depositada en él, y *C* los costes potenciales en caso de que defraude esa confianza, y considerando que si se decide no confiar el resultado será el *status quo ante*, el primer jugador decidirá confiar en caso de que: $pG+(1-p)C>0$, ó, lo que es lo mismo, cuando $p/(1-p)>C/G$ (Coleman, 1990: 99)

Definida de esta manera, la decisión de confiar es una decisión racional. No todos los autores estarían de acuerdo con una definición como esta de confianza. En realidad, la mayor parte de los análisis que emplean confianza como una de las formas privilegiadas de capital social, por no decir la forma privilegiada de capital social, rechazarían que se tratase exclusiva o principalmente de una decisión racional. A estas definiciones culturalistas de confianza me referiré en el siguiente apartado.

La confianza está reflejada en la expectativa acerca de lo digno de confianza que es el otro individuo (*p*). Esto quiere decir que la decisión de confiar no depende únicamente de la confianza. Aunque pensemos que la probabilidad de que alguien sea digno de confianza es muy baja, es decir, aunque confiemos poco en él, podemos a pesar de todo arriesgarnos en el caso de que las ganancias potenciales que se obtendrían si responde favorablemente son muy altas en relación a las pérdidas potenciales en caso de que defraude nuestra confianza.

¿En qué sentido la confianza es capital social? Por un lado, la confianza se deriva de la pertenencia a una red social. Como argumentaré en el capítulo siguiente, referido al problema de la formación del capital social, las expectativas subjetivas acerca de lo dignos de confianza que son los demás pueden provenir de varias fuentes, pero la gran mayoría de ellas están relacionadas con las relaciones sociales a las que se tiene acceso. La información acerca de los individuos que pertenecen a mi misma red social puede ayudarme a formar esas expectativas subjetivas. Otro tipo de expectativas de confianza, las referidas a individuos desconocidos, denominadas habitualmente confianza social o confianza generalizada, se forman también a través de

mecanismos relacionados con la pertenencia a redes sociales, a los que me referiré igualmente en el capítulo siguiente.

En todo caso, aunque una fuente importante de la formación de confianza pueda ser la participación en redes sociales, esto no la califica sin más como capital social. Decía anteriormente que el capital social es un recurso que permite realizar ciertos fines que no serían alcanzables en su ausencia. ¿En qué sentido tener determinadas expectativas acerca del comportamiento de los demás puede considerarse un recurso para la realización de ciertas preferencias? En general, esto se pasa por alto en los estudios de capital social: simplemente se asume, sin más, que la confianza (sea como sea que es definida) es una forma de capital social. En este apartado seguiré dos estrategias para afirmar que la confianza puede aportar recursos de capital social. La primera afirma que quien despliega expectativas benévolas acerca de otro individuo se verá recompensado por un comportamiento similar por parte de ese individuo (es decir, que la confianza genera obligaciones de reciprocidad). La segunda se refiere a la confianza social: considera que la confianza social supone un recurso en manos de aquel que es depositario de la confianza.

En principio, la decisión de confiar no implica necesariamente la expectativa de que esa decisión se verá recompensada en el futuro por una decisión análoga del actual depositario de la confianza. Aunque algunos autores consideran que la confianza se basa en la asunción de que el buen comportamiento será pagado en el futuro (Newton, 1999b: 171), esto no tiene por qué ser así. Los beneficios potenciales (*G*) que forman parte del cálculo de la utilidad esperada de confiar no incluyen necesariamente esos beneficios futuros: la decisión de confiar puede ser determinada simplemente por los beneficios presentes. Por ejemplo, los derivados de dejar al cuidado de alguien un objeto valioso de nuestra propiedad y que ese objeto nos sea devuelto sano y salvo. En este caso, puede que no se espere que el depositario de la confianza, conmovido por nuestro acto de confiar en él, considere que es su obligación volver a hacernos un favor semejante en el futuro. Pero en este caso, la confianza no generaría un recurso de

capital social, al no existir una obligación de reciprocidad aneja al acto de confiar. La confianza podría ser 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.

La primera condición es relativamente sencilla. Simplemente supone que hacer un favor permite en el futuro solicitar que el favor sea devuelto. Devolver el favor puede ser una decisión racional en determinadas circunstancias. Por ejemplo, en el caso de que exista interés en mantener una reputación de que se es digno de confianza. Si se piensa que va a necesitase en el futuro que esa persona te haga un favor, entonces te conviene mantener la impresión de que eres digno de confianza.

La segunda condición supone que la decisión de confiar genera en el depositario de la confianza una obligación de honrar esa confianza. De nuevo podría operar aquí la necesidad de mantener la reputación: el vendedor de coches que quiera mantener su negocio a flote procurará no engañar a sus clientes, siempre que se den determinadas circunstancias, especialmente existencia de suficiente información acerca del comportamiento del vendedor (Dasgupta, 1988: 61-63; Buskens y Weesie, 2000; Lahno, 1995; Kydd, 2000: 398). En el caso de que defraude la confianza depositada en él, perderá no sólo la buena opinión de quien confió en él sino que se enfrenta al riesgo de perder su reputación con todos aquellos que se enteren de lo que pasó (Pettit, 1995: 216; Burt y Knez, 1995: 258) Si es una relación de confianza entre miembros de la misma asociación, entonces es de esperar que un comportamiento oportunista sea dado a conocer por aquel que ha sido engañado a los demás miembros del grupo, o incluso a miembros de otras redes sociales a las que pertenece, lo que destruiría probablemente la reputación del oportunista. En este sentido, redes cerradas o de vínculos fuertes pueden hacer más sencilla la obtención de información acerca del comportamiento pasado de los demás miembros de la red (Lin, 2001: 66). Pero en

esas circunstancias, sólo cuando la reputación entre en juego, depositar confianza generará la obligación de honrar esa confianza. En el caso de que la reputación no intervenga, por ejemplo cuando la relación de confianza no va a repetirse en el futuro sea cual sea su resultado, sólo podemos aducir que es posible que el comportamiento de aquel en quien se confía podría verse positivamente influido por la idea de que contamos con él[4]. Para salvar esta idea, supongamos que el defraudar la confianza que alguien ha depositado en ti afecta a la imagen que tienes de ti mismo. Dado que la autoestima es uno de los bienes más preciados, el razonamiento sería el siguiente: si yo confío en ti te

[4] Para Karen Jones (1996), esta expectativa de que confiar va a afectar al comportamiento de aquel en quien se confía forma parte de la idea misma de confianza. Para ello presenta dos argumentos: en primer lugar, en ocasiones la confianza puede no ser bienvenida por el que la recibe, pero lo que se rechaza en ese caso no es el optimismo del que confía acerca de nuestra buena voluntad, sino más bien la expectativa de que nos sentiremos influidos por la confianza depositada en nosotros. En segundo lugar, a menudo la buena voluntad puede no ser influida por el hecho de que cuenten con nosotros (por ejemplo, un médico puede preocuparse de nuestro bienestar sin haber estado influido por el hecho de que contamos con él). A mi modo de ver, aunque la confianza puede conllevar en ocasiones la expectativa de que aquel en quien se confía se verá influido por nuestra decisión de confiar en él, esto no es esencial a la decisión de confiar. Por ejemplo, tomemos el primer argumento de Jones. Jones supone que en ocasiones la confianza es rechazada no porque no respondamos a las creencias de quien confía en nosotros acerca de nuestra buena voluntad, sino porque no respondemos a la expectativa de que, al confiar en nosotros, nos sentiremos influidos por ello en nuestro comportamiento. Es decir, que la decisión de confiar implicaría dos expectativas:

A. Espero que aquel en quien confío tenga buena voluntad
B. Espero que aquel en quien confío se vea influido por el hecho de que confío en él.

En mi opinión, aunque es cierto que ambas expectativas son independientes, también son en gran medida incompatibles. En el caso de que se sostenga la expectativa A, la decisión de confiar se verá favorecida por el hecho de que creo que la otra persona es digna de confianza. Es innecesario que se vea influido por mi decisión de confiar en él. Pero, además, en este caso la expectativa B no sólo no es innecesaria, sino que su presencia puede indicar que, en realidad, no estoy muy seguro de que la otra persona tenga buena voluntad. Más bien espero que sean otras consideraciones (por ejemplo, mantener su reputación) las que le lleven a no engañarme.

mando una señal de que, a mi entender, reúnes determinadas características, como por ejemplo la honradez. En el caso de que no respondas a la confianza que he depositado en ti, aunque tu reputación no se vea dañada (por ejemplo, porque, por la razón que sea, nunca voy a descubrir que me has engañado), puedes sentir que la imagen que tienes de ti mismo se ha visto deteriorada. En este caso, mi decisión de confiar en ti podría influir en tu comportamiento, dado que puedes querer evitar que tu imagen de ti mismo se deteriore. Un ejemplo histórico podría ayudar a iluminar este argumento. En 1858, Cavour y Napoleón III se reunieron en Plombières para discutir sobre el futuro de Italia. Cavour intentaba convencer a Napoleón III para que interviniese contra Austria. De acuerdo con A. J. P. Taylor (1971), uno de los argumentos esgrimidos por Cavour que más pesaron en la decisión de Napoleón fue la confianza expresada en la buena voluntad revolucionaria del emperador. Quizá en este caso se pueda afirmar que Napoleón decidió ir a la guerra con Austria, entre otras razones, para mantener la reputación de Francia como potencia revolucionaria. No obstante, en caso de que hubiese defraudado al reino de Cerdeña, la reputación de Francia no habría sido dañada, porque, como reconocía el propio Cavour, si Francia tenía alguna reputación, era la de ser una potencia conservadora (al menos desde 1849). Tampoco el emperador tenía una gran reputación como revolucionario que mantener, desde su colaboración en el derrocamiento de la república romana. No obstante, todo indica que se veía a sí mismo como un revolucionario. En este caso, traicionar a los nacionalistas italianos podría no tener grandes costes para la posición de Francia como potencia, o para la reputación europea de Napoleón, pero era una decisión que no podía tomarse sin dañar la propia imagen que el emperador tenía de sí mismo. Al confiar en la buena voluntad revolucionaria de Napoleón, Cavour generaba en el emperador una cierta obligación de ser digno de esa confianza. El mecanismo ilustrado con este ejemplo podría operar siempre que, digamos, la tentación de defraudar no sea lo suficientemente alta, o siempre que no operen mecanismos de autoengaño (que nos permitan pensar que somos

coherentes con los valores que decimos sostener cuando en realidad no lo somos)

Quizá sea conveniente resumir los argumentos presentados hasta este momento. He considerado que una primera estrategia para defender que la confianza puede generar recursos de capital social afirma que la confianza lleva aparejada una obligación de reciprocidad por parte del depositario de la confianza. Esto puede deberse o bien a la necesidad, bajo ciertas circunstancias, de mantener una reputación, o a la influencia que la propia decisión de confiar tiene sobre el comportamiento del depositario de esa confianza[5].

Hay otra manera, complementaria de la anterior, de argumentar que la confianza puede ser una forma de capital social. Esta estrategia se comprenderá mejor si nos centramos en la confianza social o confianza generalizada. La confianza social, que será analizada con más detenimiento en el capítulo tercero, es confianza en desconocidos, en personas de las cuales se carece de información acerca de si son o no dignas de confianza. Alguien que se caracterice por tener confianza generalizada hará favores a

[5] De manera que la confianza genera capital social en la medida en que depositar confianza suponga cierto control sobre las acciones futuras del depositario de esa confianza. Esto es distinto de las dos bases de la confianza a decir de Hayashi, Ostrom, Walker y Yamagishi (1999). Una de estas bases es una concepción benévola acerca de la naturaleza cooperadora de los humanos. La otra es un sentido de control sobre las acciones del depositario de la confianza. Este sentido de control puede ayudar a formar expectativas de confianza, es decir, confiaremos más en aquellos que pensamos que podemos controlar. Pero se trata de algo que puede ser totalmente ficticio: en realidad, puede que no ejerzamos ningún control. Pero sólo si efectivamente ejercemos ese control, confiar en alguien puede generar en el futuro recursos de capital social. Por ejemplo, podría interpretarse que la "confianza altruista" de Jean Mansbridge (1999) se basa en un cierto sentido de control sobre el depositario de confianza, cuando Mansbridge dice que una de las posibles razones altruistas para confiar es que mi confianza puede servir como modelo a otros, haciendo más probable que confíen en situaciones similares. En este caso, la confianza expresa simplemente un sentimiento piadoso un tanto ingenuo sobre el comportamiento de los demás, y no implica control real sobre el comportamiento futuro del depositario de confianza. Pero esto no quiere decir que alguien pueda pensar (erróneamente), que confiando se influye de esa manera en el comportamiento de los demás.

desconocidos sin esperar nada inmediatamente a cambio, con la esperanza que ese u otro desconocido le devolverá el favor en el futuro (Putnam, 2000: 134). Este tipo de confianza puede generar capital social en el sentido del primer argumento elaborado más arriba: si suponemos que el hecho de confiar en alguien genera una obligación, por la razón que sea, en este último, de honrar la confianza. Como se verá en el capítulo tercero este es un supuesto problemático: en el caso de la confianza social los incentivos para defraudar son especialmente altos. Pero ahora veamos esta cuestión desde el punto de vista del depositario de confianza. Para él, formar parte de una comunidad en la que sus integrantes despliegan confianza social sí puede ser fuente de recursos de capital social. Siempre que decida depositar confianza en alguien, esa confianza será respetada. Más claramente, siempre que necesite un favor de un vecino, lo obtendrá. Puede aprovecharse de la confianza generalizada presente en su comunidad para obtener recursos de capital social: obligaciones de reciprocidad, o información. Una consecuencia curiosa de esta manera de entender la confianza social en el seno de una comunidad como un recurso disponible es que personas ajenas a la comunidad pueden explotar este recurso para hacer el mal. Es fácil confundir una comunidad caracterizada por grandes niveles de confianza social con una comunidad de primos a los que es fácil explotar. En realidad, unos ciudadanos caracterizados por una confianza social ilimitada serán totalmente ciegos, por ejemplo, a comportamientos corruptos por parte de sus líderes políticos, lo que pone algo en entredicho la idoneidad de altos niveles de confianza social para el buen funcionamiento de la democracia.

En suma, hay dos formas de defender el carácter de capital social de la confianza. En primer lugar, por su fuente: las relaciones de confianza se generan por la participación en redes sociales. En segundo lugar, por el hecho de que la relación de confianza lleve aparejada una obligación de reciprocidad por parte del depositario de confianza. Ambas condiciones son necesarias para poder hablar de capital social, y ninguna de las dos es obvia. Este apartado se ha centrado en la segunda de las dos condiciones.

El capítulo tercero es, en cierto sentido, una justificación de la primera condición.

b) Información. De acuerdo con Coleman (1990: 310), el potencial informativo de las redes sociales es una de las formas de capital social. Relaciones sociales que son mantenidas con otros propósitos, tienen como subproducto la obtención de información. En este apartado consideraré dos clases de información que puede proporcionar la pertenencia a redes sociales: sobre cuestiones sustantivas (que es el tipo de información que probablemente tenía en mente Coleman) y sobre las preferencias de los miembros de la red social.

La participación en una asociación, por ejemplo, puede proporcionar, en primer lugar, información sobre cuestiones alejadas de los fines concretos de la asociación. Al formar parte de una asociación para la repoblación de los cangrejos de río, obtengo sin duda un interesante caudal de información acerca de las diferencias genéticas entre las distintas especies de cangrejos y su idoneidad para tal o cual ecosistema. No obstante, el ingeniero forestal de al lado puede, además, proporcionarme información igualmente interesante sobre ofertas de trabajo del ICONA para el año que viene. Esta información es capital social, un recurso que obtengo como subproducto de la participación en una asociación. Otro tipo de información especialmente relevante para la literatura de capital social es la información sobre el desempeño de los políticos, algo importante para todos aquellos que defienden que el capital social tiene efectos beneficiosos sobre la democracia (Putnam, 1993a; Pharr, Putnam y Dalton, 2000; Boix y Posner, 1996)

El tipo de red social al que pertenezco influye en la cantidad o la calidad de la información a la que tengo acceso. Una red grande de vínculos débiles (entre simples conocidos, sin relaciones de amistad) puede proporcionar más información acerca de, por ejemplo, ofertas de trabajo, que una red más pequeña de amigos (Granovetter, 1974). Una red de relaciones que tienen escaso contacto con la realidad, a su vez, puede proporcionar información demasiado sesgada. En 1913, por ejemplo, en plena celebración

por todo lo alto del tricentenario de la dinastía Romanov en Rusia, la zarina podía afirmar con plena seguridad que el pueblo amaba a la familia real: bastaba con acercarse al pueblo ruso para que éste abriese sus corazones al zar y a la zarina (Figes, 2000: 45). En realidad, el rechazo a la monarquía era ya por aquel entonces generalizado incluso entre los campesinos. La fuente de información de la zarina era una camarilla de nobles con gran capacidad para el autoengaño, y un grupo de monjes lunáticos. Esto indica que una red de vínculos fuertes, una red de amigos o familiares directos, no sólo proporciona menos información por el hecho de que es una red habitualmente menos amplia que una formada únicamente por conocidos, sino que, además, la calidad de la información obtenida puede ser menor. Mis amigos pueden tener interés en ocultarme información que consideran que puede perjudicarme, por ejemplo. Más allá de este ejemplo algo trivial, puede darse el caso de que me resulte más útil la información aportada por individuos que no tengan intereses coincidentes con los míos. Un primer problema de este tipo de información es que puede resultar poco útil. Es decir, personas que comparten mis intereses pueden tener un punto de vista y una información parecida a la que yo tengo, con lo cual obtengo poca información novedosa de ellos. Alguien que no comparta mis intereses, y que no forme por ello parte de mi red de vínculos fuertes, puede, sin embargo, aportarme información más interesante (Lin, 2001: 67). Por ejemplo, tal como sostiene Locke (1998: 386), tener en cuenta opiniones contrarias a las mía puede ayudar a fundamentar mejor mi juicio. En segundo lugar, puede que cierta información aportada por individuos de este tipo sea más creíble que la aportada por amigos que comparten mis intereses. En concreto, si un individuo que no comparte nuestros intereses nos proporciona una información conforme con nuestros intereses, consideraremos habitualmente más creíble esa información sesgada (Calvert, 1985). Este tipo de individuos es más probable de encontrar fuera de nuestra red de vínculos fuertes. A pesar de todo, puedo querer utilizar exclusivamente la información proporcionada por mi red de vínculos fuertes. Una razón de ello, que quizá pueda aplicarse

al ejemplo de la zarina, nos la proporciona de nuevo Locke (1998: 420): si se teme que una opinión imparcial sea contraria los intereses o prejuicios del que la recibe, se tenderá más bien a apoyarse en opiniones favorables a esos intereses y prejuicios, lo que, irremediablemente, llevará en muchos casos a error.

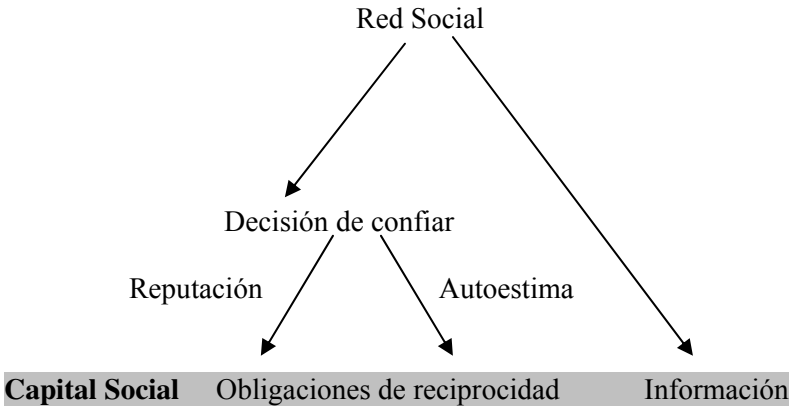
El segundo tipo de información, menos estudiada por la literatura de capital social, es la información referida al "tipo" de los miembros de la red social a la que se pertenece. La revelación de información acerca del tipo puede darse, por ejemplo, a través de deliberación en las asociaciones. La deliberación como discusión puede revelar información privada de los participantes en la discusión, como, por ejemplo, sus preferencias. Este tipo de información puede resultar relevante, como estudiaré en el capitulo segundo, para el establecimiento de relaciones de confianza particularizada. Un problema de la revelación de las preferencias de los participantes en la discusión es la posibilidad, en el caso de que haya conflictos de intereses en el seno de la asociación, de que existan incentivos estratégicos para tergiversar la revelación de preferencias (Fearon, 1998: 46-47)[6]. En todo caso, interacciones repetidas con miembros de la asociación pueden aportar en la mayor parte de los casos información suficiente acerca del tipo de cada uno de ellos.

En la figura 1 se resume la definición de capital social que he realizado en este apartado. Como se puede apreciar, capital social son obligaciones de reciprocidad e información. La confianza está ligada al capital social, por un lado, por su generación a partir de la participación de redes sociales, y, por otro, siempre que genere obligaciones de reciprocidad en el depositario de confianza. Para intentar salvar esta relación he avanzado dos posibles mecanismos: el mantenimiento de cierta reputación por parte del

[6] Algunos experimentos sobre deliberación en grupos han mostrado que los participantes aprenden durante el proceso deliberativo, cambian a menudo sus preferencias, y no parece que las modifiquen estratégicamente (Fishkin y Luskin, 2000). No obstante, en estos experimentos las conclusiones sustantivas alcanzadas en el proceso deliberativo no tenían ninguna aplicación real, por lo que, en todo caso, los incentivos para la tergiversación de preferencias reveladas eran menores.

depositario de confianza y el mantenimiento de su autoestima. Ambas formas de capital social son recursos accesibles por todos aquellos que forman parte de la red social:

Figura 1. El capital social



pueden obtener favores a cambio de favores (obligaciones de reciprocidad) y pueden obtener información. Aunque este capital social es, como señalaré en el capítulo siguiente, básicamente un subproducto de acciones destinadas a conseguir otros objetivos, en ocasiones puede ser fruto de una inversión consciente: en ocasiones puedo invertir conscientemente en fomentar mis relaciones sociales para obtener a cambio recursos en forma de capital social.

Antes de pasar directamente al capítulo tercero, donde se abordará el núcleo de este trabajo, el problema de la formación del capital social, convendría analizar otras definiciones disponibles y ampliamente extendidas de capital social en la literatura. A ello me dedicaré en el siguiente apartado.

2.2. El enfoque culturalista al capital social

Las definiciones más frecuentes que se encuentran en la literatura se apartan un tanto de la ofrecida en el apartado anterior. Estas definiciones, abundantes especialmente en la ciencia política, consideran que el capital social se refiere a ciertos rasgos de los individuos, relacionados generalmente con sus preferencias. El capital social es concebido como un fenómeno subjetivo compuesto por valores y actitudes de los ciudadanos que determinan cómo se relacionan unos con otros (Newton, 1997; Stolle, 2000). Esta definición de capital social está fuertemente emparentada con el concepto de cultura política. De hecho, la producción de expectativas de confianza generalizada a partir de la participación en asociaciones voluntarias es considerada en ocasiones como la gran contribución del paradigma de investigación de capital social a la agenda investigadora de cultura política (Stolle, 1998; Stolle y Rochon, 1999: 192-193). En este sentido, *Making Democracy Work*, de Robert Putnam, sin lugar a duda el trabajo más influyente sobre el capital social hasta la fecha, ha sido definido repetidamente como una obra clave del "renacimiento" de los estudios de cultura política (Jackman y Miller, 1996; Laitin, 1995: 171-173; Wood, 1997; Stolle, 2000; Wilson, 2000). En realidad, la definición de capital social que realiza Putnam en *Making Democracy Work* incluye elementos que pueden ser adscritos a un enfoque propio de los estudios de cultura política, pero también elementos similares a los empleados por los autores del enfoque estructural. Se puede interpretar que determinadas características de los ciudadanos, como la posesión de virtud cívica es capital social para Putnam, y en este sentido su análisis estaría cercano a los estudios de capital social desde cultura política (Putnam, 1993a: 87-89), pero también incluye a las redes sociales como un elemento crucial del capital social (Putnam, 1993a: 167). Los estudios de Putnam sobre el declive del capital social en los Estados Unidos consideran, por ejemplo, al capital social como "las redes sociales y las normas de reciprocidad y confianza que se derivan de ellas" (Putnam, 2000:

19) Pero, este o no incluido Putnam dentro del enfoque de cultura política al capital social, lo cierto es que el acercamiento de los programas de investigación de capital social y de cultura política es un hecho. Por ejemplo, los estudios de cultura política hace tiempo que han incluido en su catálogo de "actitudes" la confianza generalizada, aunque, por supuesto, no las asociaciones voluntarias. Inglehart (1990) incluye tres indicadores en su índice de cultura política de las democracias: confianza generalizada, satisfacción con su situación vital, y apoyo a un cambio revolucionario. Recientemente, Weingast (1997) también ha incluido la confianza dentro de los elementos culturales que dan estabilidad a la democracia.

Ninguno de estos estudios parece haber superado las deficiencias teóricas que arrastra la tradición de cultura política. Algunos de las características más problemáticas de la cultura política se reproducen en ciertos estudios sobre el capital social. Por ejemplo, un reciente trabajo de Uslaner (2000) relaciona los niveles de confianza con la religión dominante en un país: así, los países con mayor porcentaje de protestantes tienen niveles más altos de confianza social, porque el protestantismo fomenta la igualdad, y esta, a su vez, la confianza. Por su parte, la cultura musulmana, caracterizada por el colectivismo, produce sociedades en las que se confía menos. Algo similar encontramos en el trabajo de Fukuyama (1998), que distingue entre naciones confucianas, caracterizadas por bajos niveles de confianza social, y naciones con altos niveles de confianza social, especialmente del mundo protestante. Estas generalizaciones son típicas de la literatura de cultura política, donde, al menos desde Lipset (1960), se considera que determinadas religiones dominantes –la protestante, especialmente, son proclives a la democracia, y otras –la católica o la musulmana-, no. Aparte de la existencia de numerosos ejemplos en contra de esta generalización, lo fundamental es que en estos estudios nos encontramos con un problema clave que afecta a la dirección de la causalidad. No se sabe si es una determinada cultura la que es necesaria para el desarrollo o la durabilidad de la democracia, o más bien es una democracia duradera la que

produce esa cultura. Se trata de un problema fundamental y no resuelto (y probablemente irresoluble) de la tradición de cultura política y que ahora, por desgracia, se ha trasladado a la joven literatura de capital social.

El enfoque hacia el capital social realizado habitualmente desde la ciencia política, como ya he dicho, considera que capital social son ciertos valores y actitudes de los individuos. Estos valores y actitudes suelen ser, en la mayoría de los casos, positivos. Reflejan, como afirman autores críticos de este punto de vista hacia el capital social, como Foley y Edwards (1997: 555-556; 1998b: 131), una visión positiva de la sociedad civil como un ámbito en general libre de conflictos. Por ejemplo, la confianza generalizada es entendida frecuentemente como un comportamiento favorable a la sociedad, incluso si otros no siempre actúan a la recíproca (Uslaner, 1999a: 123), o, bien, como sostiene Jane Mansbridge (1999) y Putnam (2000: 135), como una "confianza altruista": confiar en el otro por su bien y el de la comunidad. El capital social como una forma de "fraternidad", o de actitudes favorables al bien de la comunidad, es destacado, entre otros, por Funk (1998), Booth y Richard (1998), Shah (1998: 470) y Newton (1997, 1999a), y, en cierta medida, por Putnam (1993a) en *Making Democracy Work*, donde vincula implícitamente capital social y virtud cívica, y también en *Bowling Alone* (2000: 351). En otras ocasiones, el capital social es definido como prácticas sociales, costumbres e instituciones que fortalecen la sociedad civil (Grew, 1999: 407). Finalmente, Dietlind Stolle, una de las más cualificadas defensoras del enfoque culturalista en la escuela de capital social, considera que una ventaja del enfoque actitudinal sobre el enfoque de Coleman es que el primero sólo considera capital social aquel que tiene efectos beneficiosos sobre la sociedad en general (Stolle, 2000: 6)[7], es decir, aquellas formas

[7] El problema de este punto de vista es que puede llevar a una restricción arbitraria del concepto de capital social. En términos de Coleman, capital social son recursos derivados de relaciones sociales y que están a disposición del individuo en virtud de su participación en esas relaciones sociales. Esos recursos son neutros, pueden servir para fines que tengan consecuencias beneficiosas o

de capital social que promueven el buen gobierno democrático, el desarrollo económico, o, pongamos por caso, la erradicación de la delincuencia y la pobreza.

Estas definiciones de capital social realizadas desde la ciencia política abarcan, por lo tanto, por una parte preferencias (todo lo referido a fraternidad y a la virtud cívica), y, por otra parte, creencias (todo lo referido a valores y actitudes que están detrás de las expectativas de confianza). A continuación analizaré en qué medida estas preferencias y creencias pueden considerarse capital social.

Las preferencias que suelen ser consideradas capital social por estos autores se refieren a identificar en mayor o menor grado el propio interés con el de la comunidad, o en sacrificar los intereses privados por el interés de la comunidad. En ambos casos se trata de preferencias próximas a la virtud cívica de los autores republicanos. Mi argumento principal en contra de la consideración de estas preferencias como capital social es que unas preferencias no pueden ser, en ningún caso, capital. No es un recurso accesible para los individuos que permita conseguir fines no alcanzables en su ausencia. No obstante, esta crítica podría salvarse de una manera. Puede que, aunque las preferencias no formen parte del capital social, el estudio de la formación de este tipo de preferencias sea interesante para el programa de investigación de capital social porque, digamos, preferencias altruistas, o informadas por algún tipo de virtud cívica, generen más confianza, y esta, a su vez, más capital social. De hecho, en su análisis del capital social, el propio Coleman tiene en cuenta valores y normas, pero no valores y normas per se, sino aquellas, que, en todo caso puedan generar recursos para todos los individuos que comparten el acceso a una red social. Veamos si es así.

---

perjudiciales para la sociedad. Evidentemente, son principalmente sus supuestos efectos beneficiosos los que hacen atractivo al concepto de capital social. Pero, a no ser que se justifique bien, esto no puede llevar sin más a una reducción del concepto por sus efectos. En general, los argumentos para excluir determinadas relaciones como fuente de capital social parecen tener un cierto carácter ad hoc.

En realidad, no es del todo claro que preferencias virtuosas vayan acompañadas de confianza en los demás. Pongamos por ejemplo la virtud cívica entendida en el sentido de Platón y Aristóteles. Para ambos autores, no parece que haya ninguna contradicción entre el bien privado y el público. La participación del ciudadano en la vida política de la *polis* es la única manera de actualizar la naturaleza racional del hombre, y esto, a su vez, es el marco adecuado para su felicidad (Domènech, 1989: 78-90). Ser virtuoso en este sentido no parece romper con la racionalidad instrumental: la preocupación por el bienestar de la comunidad afecta directamente al propio bienestar. Es decir, que el bien común forma parte de la función de utilidad del ciudadano virtuoso. Lo mismo cabe decir de una segunda versión de la virtud cívica, la de Tocqueville. Por un lado, el "egoísta ilustrado" de Tocqueville considera que interviniendo en los asuntos de la comunidad reconoce dónde se encuentran sus verdaderos intereses (Oldfield, 1990: 146-147). Por otro lado, el egoísta ilustrado sí debe sacrificar parte de sus intereses: debe sacrificar su interés a corto plazo para satisfacer su interés a largo plazo (Tocqueville, 1995: 109). Esta sigue siendo una actitud instrumentalmente racional: al egoísta ilustrado se le exige que no sea miope, ignorante, débil de voluntad o inconsistente con sus deseos (Elster, 1993a: 145-150). En realidad, se le exige que sea perfectamente racional. Al ser instrumentalmente racionales, no son indiferentes a lo que hagan los demás. Es decir, están dispuestos a perseguir el bien común, pero sólo si los demás también lo hacen. Es por ello que Maquiavelo consideraba que la república era una estructura de virtud sólo en el sentido de que la disposición de cada individuo a situar el bien común por delante del suyo propio era una precondición para que lo hicieran los demás (Pocock, 1975: 184). Es decir, ser virtuoso en este sentido no implica cooperar siempre: el ciudadano virtuoso sólo cooperará si confía en que los demás también lo harán. Si piensa que los demás no son virtuosos, no cooperará, o, en todo caso, dejará de cooperar siempre que los demás le engañen sucesivas veces: si el coste de ser un primo es

muy alto, el comportamiento virtuoso desaparecerá tarde o temprano (Williams, 1988: 5; Mansbridge, 1990: 136-137).

La tercera concepción de la virtud cívica considera que desplegar virtud cívica es incompatible con perseguir el interés privado, de manera que el ciudadano virtuoso debe sacrificar su interés privado en beneficio del bien común. Un ejemplo de este punto de vista es Montesquieu (Viroli, 1995: 72-73), o, en cierto sentido, Maquiavelo, para quién la virtù, tanto para los dirigentes como para los ciudadanos, suponía anteponer los intereses del bien general a los propios intereses (Skinner, 1995: 72). Pero quizá el ejemplo más claro sea Kant, cuya razón práctica exige que llevemos a cabo aquellas acciones que al ser generalizadas lleven a los mejores resultados. Si actuamos de acuerdo con la razón práctica kantiana, cumpliremos con nuestro deber con independencia de lo que hagan los demás. Todo aquel que sea virtuoso en este sentido actuará en ocasiones en contra de sus propios intereses. No puede decirse que este comportamiento sea racional, ya que no está influido por las consecuencias de sus acciones (Hargreaves y Varoufakis, 1995: 155-156; Hollis, 1998: 98). De hecho, el imperativo categórico kantiano supone una ruptura entre elección y bienestar personal, lo que lo aleja de la racionalidad instrumental en que se basa la mayor parte de la teoría económica (Elster, 1990: 46-47).

De las tres versiones de la virtud cívica que acabo de describir brevemente, las dos primeras requieren confianza para que conduzcan a la cooperación, y la tercera no. Esto último es suficientemente claro: un virtuoso en el sentido kantiano actuará de acuerdo con su deber aunque piense que vive en un mundo de miserables oportunistas que intentarán explotarle sin piedad. A diferencia de lo que se considera en ocasiones (Torsvik, 2000: 464; Hollis, 1998), el imperativo categórico kantiano no es una motivación para confiar, sino que más bien hace la confianza irrelevante.

Pero, aunque también parece claro que en las dos primeras versiones de la virtud cívica la confianza no es irrelevante, queda por demostrar que la virtud cívica, en este caso, no sólo implica

unas determinadas preferencias, sino también unas creencias anejas. Sólo entonces unas preferencias virtuosas, aunque en sí no sean capital social, podrían resultar interesantes para el programa de investigación de capital social, dado que llevan anejas expectativas de confianza que, esta vez sí, podrían ser fuente de recursos de capital social. Pero, en realidad, esto no es así. De hecho, ser virtuoso en el sentido republicano está en gran medida reñido con desplegar mucha confianza ante los demás. Tomemos, por ejemplo, el caso de Maquiavelo. Para Maquiavelo, la confianza era una forma de dependencia y debilidad incompatible con la autonomía personal, aunque reconocía que en el caso de que la sospecha se extendiese tanto que no hubiese confianza, no sería posible la vida ciudadana (Pitkin, 1984: 21, 101; Dunn, 1988: 78-79). Por otro lado, la tradición republicana siempre ha mostrado su recelo ante la corrupción o el comportamiento contrario al bien común. Estas sospechas republicanas han ido dirigidas normalmente hacia los gobiernos. Una de las afirmaciones más claras al respecto se encuentra en la tradición *whig* radical del siglo XVIII en Inglaterra. Por ejemplo, la siguiente afirmación de Thomas Gordon: "Todo lo que es bueno para el pueblo, es malo para sus gobernantes; y lo que es bueno para los gobernantes, es pernicioso para el pueblo" (Wood, 1987: 18).

De hecho, para gran parte de los autores republicanos, la consecución del bien común no puede depender de la virtud cívica de los ciudadanos. Se requiere, en su lugar, instituciones formales de cierto tipo. Ejemplos de ello son la teoría del gobierno mixto, la separación de poderes y la teoría de pesos y contrapesos. La justificación de estos recursos institucionales se relaciona normalmente con la preservación del bien común frente a diversas amenazas. La teoría del gobierno mixto, en cierto sentido la base de las otras dos, fue elaborada originalmente en Atenas para evitar los peligros de la democracia, considerada por Platón y Aristóteles como la tiranía de los pobres sobre los ricos (Richards, 1994: 124-125). El temor a la democracia, al gobierno de los pobres, también estaba presente en los padres fundadores de la República

Americana. Los mejores argumentos al respecto se pueden encontrar en los escritos de James Madison. Pensaba que, si no estaban limitados por elementos externos, cualquier individuo o grupo de individuos tiranizaría a los demás (Dahl, 1956: 6). Esto implica un alto grado de desconfianza hacia los demás ciudadanos. Lo que Madison tenía en mente eran los peligros hacia la propiedad de los ricos. La teoría del gobierno mixto estaba diseñada para evitar ese peligro. La distribución de funciones entre órdenes sociales (el uno, los pocos y los muchos) les obligaría a hacer a un lado sus intereses faccionales y gobernar teniendo en cuenta el bien común. El resultado de esta distribución sería, en palabras de Gianotti, la "mecanización de la virtud". Un enunciado general de la desconfianza hacia los demás ciudadanos lo encontramos en otro defensor del gobierno mixto, James Harrington, en su obra *Oceana*: "El espíritu del pueblo no es lo suficientemente sabio como para confiar en él; por ello, se debe confiar más bien en leyes y ordenaciones" (Nippel, 1994: 21). Lo mismo cabe decir de la separación de poderes y de la doctrina de los pesos y contrapesos. Los debates en la Convención Federal, donde ambas teorías tenían sus abogados, estuvieron dominados por el debate en torno al peligro de tiranía de las mayorías. En la década de 1780, para autores como John Adams o incluso para Thomas Jefferson, parecía claro que sin controles adecuados, el pueblo se comportaría de manera arbitraria y tiránica (Wood, 1987: 403-408; Ackerman, 1988: 167-170). La doctrina de los pesos y contrapesos retenía la idea del gobierno mixto de que para evitar abusos de poder, los diversos cuerpos gubernamentales deberían ser capaces de equilibrarse unos a otros. Perdía, sin embargo, el principio del gobierno mixto referido a la representación de diferentes fuerzas sociales en las diferentes ramas del gobierno. Finalmente, la doctrina de la separación de poderes prohibía la influencia de cada uno de los departamentos funcionalmente definidos sobre el resto (Manin, 1994: 30-31)

Todos estos ejemplos deberían dejar claro que las preferencias propias de un ciudadano virtuoso no tienen por qué llevar aparejadas expectativas altas acerca de lo dignos de confianza que

son los demás. Puede resultar conveniente a estas alturas resumir los argumentos presentados hasta ahora. He rechazado que determinadas preferencias, por buenas que sean para la democracia, puedan ser consideradas capital social. No obstante, he considerado también que, siempre que esas preferencias lleven asociadas confianza, puede resultar interesante analizarlas por su relación con el capital social. Pero, de hecho, no es así. Para una de las versiones de las preferencias virtuosas, mostrarse confiado es irrelevante. Para las otras confiar puede resultar importante, pero de hecho la virtud requiere, en gran medida, desconfiar.

Las definiciones de capital social habituales en la ciencia política se refieren también, además de a determinadas preferencias, a ciertas creencias de los individuos. Se afirma, en este sentido, que detrás de la decisión de confiar hay determinados valores y actitudes que, o bien aumentan las expectativas acerca de lo dignos de confianza que son los demás, o bien hacen irrelevante el cálculo estratégico de la decisión de confiar. Algunas de estas afirmaciones son algo triviales. Por ejemplo, se considera que el optimismo, la felicidad, o la satisfacción con la vida están relacionados con altos niveles de confianza, dado que se supone que el optimismo hace que malas experiencias con otros individuos sean consideradas sucesos extraordinarios (Uslaner, 1998: 443; Whiteley, 1999; Green y Brock, 1998: 530-531). Esto no parece decir gran cosa, más allá de que quien es optimista en sus relaciones con los demás confiará en los demás. Otros autores consideran que la confianza es una cualidad de aquel que confía, fruto de la socialización en las familias (Sztompka, 1999: 65; Luhman, 1979: 27; Barber, 1983; Hofferth, Boisjoly y Duncan, 1999: 80; Montero y Torcal, 1999), o bien se trata de una norma cultural (Sztompka, 1999: 66), una actitud afectiva hacia los demás (Jones, 1996), una forma de credulidad (Becker, 1996), un sentimiento de reconocimiento mutuo no conducido por cálculos instrumentales (Diani, 1997: 134) o un compromiso incondicional hacia los demás (Uslaner, 1998: 443, 1999b; Rahn y Transue, 1998).

Todas estas concepciones de la confianza parten de un rechazo al enfoque de elección racional, o lo que Sztompka (1999: 61) denomina "dimensión relacional" de la confianza. En realidad, las criticas son de dos tipos. La primera va un tanto desencaminada, mientras que la segunda parece más pertinente. La primera considera que el enfoque de elección racional no tiene en cuenta que detrás de las expectativas de confianza hay determinados valores, como la solidaridad, el altruismo, o, en general "sistemas de valores que promueven la armonía" (Braithwaite, 1998). Como tal, se trata de una manifestación de la idea, ya analizada, de que determinadas preferencias llevan aparejadas confianza. Frente ha esto, he defendido que determinadas preferencias virtuosas no exigen confianza, y otras exigen un cierto grado de desconfianza. En todo caso, aunque preferencias altruistas llevasen aparejadas confianza, esto en sí mismo es indiferente para un enfoque de elección racional que, en realidad, apenas tiene nada que decir acerca de las preferencias. La segunda crítica afirma que, en muchas ocasiones, la confianza no es una decisión racional. Por ejemplo, cuando se decide confiar aunque la información disponible indica que aquel en quien vamos a depositar nuestra confianza no es digno de ella. Becker (1996), por ejemplo, se refiere a situaciones en las que la incertidumbre es muy grande, y, por tanto, no se pueden formar estimaciones subjetivas. O, también, cuando formamos estimaciones subjetivas contrarias a la evidencia disponible. Es cierto que en ese caso, la confianza es difícilmente racional. Una creencia acerca del tipo de los demás debe basarse, al menos, en la información disponible para ser racional. Si, a pesar de los informes recibidos acerca del reiterado comportamiento fraudulento de una persona, decidimos que es digno de confianza, nuestra creencia será claramente no racional. Esta crítica parece acertada: determinados comportamientos no tienen por qué ser racionales. Se puede suponer que alguien confía en los demás porque, digamos, siempre ha confiado. No es necesario, en realidad, que ese comportamiento esté establecido en alguna norma o que forme parte de la "herencia cultural" de una comunidad. Basta con que alguien haya empezado confiando, y

desde entonces haya convertido este comportamiento en costumbre. Pero, aunque todo esto es cierto, es difícil que un determinado comportamiento pueda mantenerse de forma indefinida ante pruebas manifiestas de que reporta menores beneficios que otros comportamientos posibles. Aunque confiar sea una costumbre, ¿se mantendrá contra viento y marea, aunque aparezcan individuos dispuestos a explotar a los confiados? Voy a discutir esto empleando una versión modificada del juego evolucionario halcón-paloma de Maynard Smith (1982: 11-23). Adaptando este juego de coordinación como un juego de confianza, tendría la siguiente forma estratégica:

		Jugador B	
		Defraudar	Confiar
Jugador A	Defraudar	-c, -c	a-c, 0
	Confiar	0, a-c	b, b

Este juego es algo distinto de los juegos en torno a la confianza que desarrollaré en el capítulo tercero. En él se incorpora en los pagos la idea presentada más arriba de que, en ocasiones, aquel que no hace honor a la confianza que en él se ha depositado, sufre en su autoestima. Además, puede también entenderse como referido a lo que Coleman denomina un "sistema de confianza". En un sistema de confianza, las dos partes son al mismo tiempo depositantes y depositarias de confianza. Supongamos, por ejemplo, que ambos dejamos al cuidado del otro un objeto valioso. Cada uno de los dos podemos cuidar de la propiedad que se nos ha encomendado "con la diligencia de un buen padre de familia", como se solía afirmar en los códigos de leyes decimonónicos, en cuyo caso ambos saldríamos ganando, obteniendo sendos pagos de *b*. O bien podríamos aprovecharnos del otro y utilizar ese objeto para nuestro propio beneficio,

supongamos que sin que el otro se de cuenta. En un cuento de Raymond Carver, un matrimonio se va de vacaciones y deja su casa al cuidado de unos vecinos. Estos, además de no tomarse muchas molestias en cuidar la casa que se les ha encomendado, aprovechan para probarse la ropa de sus vecinos. El cuento no se refiere esencialmente al problema de la confianza, pero podemos aprovecharlo para este caso. Si uno de los dos matrimonios engaña al otro de esta manera, el primero se vería beneficiado, por un lado, por no haber tenido que cuidar del objeto encomendado, y, por otro, por haberse aprovechado de él. En este caso su pago sería de a. No obstante, comportarse de manera tan poco honesta afectaría a la propia autoestima, si, por ejemplo, he aprendido a verme como una persona digna de confianza. El daño a la autoestima es de $-c$. El matrimonio engañado obtiene un pago de 0. En el caso de que ambos matrimonios se engañen mutuamente (porque, supongamos, el segundo ha dejado al primero su coche para que se vayan de vacaciones), sus pagos serán de $-c$, ya que, por un lado, las ventajas de aprovecharse del objeto valioso del otro se ven compensadas porque el otro se ha aprovechado, a su vez, del objeto que tú le has encomendado, pero, además, la autoestima de ambos sufre. El orden de los pagos es $a>b>0>-c$. Este juego tiene dos equilibrios en estrategias puras, defraudar-cooperar y cooperar-defraudar, asumiendo que $a-c>b$. Pero, en lugar de analizarlo desde la teoría de juegos clásica, lo analizaré desde el punto de vista de la teoría de juegos evolucionaria, empleando una adaptación de Hargreaves y Varoufakis (1995: 200-202) al juego halcón-paloma de Maynard Smith. En teoría de juegos evolucionaria, los jugadores no saben cuál es su mejor estrategia. Más bien empiezan jugando una estrategia y después adaptan su comportamiento por el procedimiento de ensayo y error. En este caso supondremos que los individuos de una comunidad se emparejan de forma aleatoria en un juego evolucionario de la confianza tal como aparece descrito en la figura 1. Suponemos también que los individuos pueden seguir dos normas de comportamiento, digamos que porque las aprendieron en su tierna infancia. Parte de los jugadores son de

tipo A, y, por ello, juegan "confiar" con probabilidad *p*. Otros son de tipo B, y juegan "confiar" con probabilidad *q*. Los pagos esperados de cada una de las estrategias para ambos jugadores serían:

UE (A) (Confiar) = p (-c) + (1-p) (a-c) = a-c-ap
UE (A) (Defraudar) = (1-p) (b) = b-bp
UE (B) (Confiar) = q (-c) + (1-q) (a-c) = a-c-aq
UE (B) (Defraudar) = (1-q) (b) = b-bq

Para los jugadores de tipo A, confiar será mejor que defraudar siempre *que p> (a-b-c)/(a-b)*, mientras que los jugadores de tipo B confiarán siempre que *q> (a-c-b)/(a-b)*. Esto puede interpretarse como que existe un equilibrio en que *(a-c-b)/(a-b)* jugadores de un tipo confían, por ejemplo porque se les ha educado a hacerlo, mientras que *1-(a-b-c)/(a-b)* no confían. La cuestión es si esta estrategia (R) es evolucionariamente estable. Es decir, si los que confían seguirán confiando frente a una estrategia invasora I en la que los jugadores de tipo A juegan "confiar" con probabilidad $p' \neq (a-b-c)/(a-b)$ y los jugadores de tipo B juegan confiar con probabilidad $q' \neq (a-c-b)/(a-b)$ Para que una estrategia sea evolucionariamente estable, es necesario que cumpla dos condiciones:

i) UE (R, R)≥ UE (I, R) para todas las estrategias I
ii) UE (RR)> UE (I, R) o bien UE (R, I)> UE (I, I)

La primera de las dos condiciones se deduce de la estrategia que he calculado. La primera parte de la condición ii) no se cumple, así que queda por comprobar la segunda parte para ver si la estrategia es evolucionariamente estable:

UE (R, I)= (a-c-b)/(a-b) [q'(-c)+ (1-q') (a-c)]+ (1- (a-b-c)/(a-b)) (1-q') = (a/c+b)-cq'
UE (I, I)= p' [q'(-c)+ (1-q') (a-c)]+ (1- p') (1-q') = b- q - [(a-b) (p'q')]

A partir de estas dos expresiones, se comprueba que UE (R, I)> UE (I, I) cuando *a-b [p'- (a-c-b/a-b)] [(q'- (a-c-b/a-b)]> 0*. Claramente, la condición ii) no se cumple para toda estrategia I. La conclusión de este juego es que, aunque (a-c-b)/(a-b) miembros de la comunidad empiecen confiando, debido, por ejemplo, a que fueron socializados en el seno de su familia en el valor de la confianza, pueden aprender en el futuro que no confiar arroja resultados mayores, siempre que haya un número suficiente de otros individuos que sigan estrategias distintas. Esto no quiere decir que confiar no sea bajo ninguna condición una estrategia evolucionariamente estable. Pero ilustra el hecho de que, aun resultando un punto de interés la consideración del origen de determinadas creencias en normas y convenciones, esto no excluye el aprendizaje de nuevas estrategias que puedan resultar más beneficiosas. De hecho, parece que hay muchos ejemplos de comportamientos tradicionales que son descartados cuando hay nuevas posibilidades disponibles que suponen mayores beneficios para el individuo (Elster, 1986: 23)

Las conclusiones de este apartado son, en gran medida, contrarias a una definición de capital social basada en actitudes y valores. Un argumento secundario en contra de estas definiciones de capital social es que, al vincular el programa de investigación de capital social al de cultura política, trasladan al primero muchas de las dificultades del segundo, especialmente el problema de la dirección de la causalidad. Un argumento más importante es que las actitudes y los valores no pueden considerarse una forma de capital. En todo caso, sólo si pueden vincularse a la confianza (y siempre que esa confianza genere obligaciones de reciprocidad), puede resultar interesantes de estudiar para el programa investigador de capital social. He rechazado que, cuando las actitudes y los valores se refieren a preferencias, exista una relación entre ellas y la confianza. En segundo lugar, he rechazado también que ciertas afirmaciones referidas a valores y actitudes que conforman expectativas de confianza sean algo más que triviales.

CAPÍTULO III

EL PROBLEMA DE LA FORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

3.1. Introducción

En este capítulo nos adentraremos en el objetivo primordial del presente trabajo: el análisis de las formas de creación de capital social. Como ya he dicho, el capital social es un recurso que promete soluciones no solo a algunos de los debates más importantes en curso en la ciencia social, como el referido a la relación entre las visiones infra y supra socializadas del ser humano, sino a toda una panoplia de problemas económicos, políticos y sociales. Y, sin embargo, carecemos casi por completo de análisis en profundidad acerca de las formas de creación de este recurso. Dado que parece arrojar tan buenos dividendos, la pregunta obvia es: ¿cómo invertir en capital social?

El capítulo se estructurará de la manera siguiente: en primer lugar, me referiré al carácter de bien público de algunas formas de capital social, para identificar cuál es exactamente el problema de la formación de este tipo de capital. A continuación analizaré la solución habitual al problema de la formación del capital social, su creación como subproducto de la realización de otras actividades, y finalmente propondré distintas soluciones alternativas al problema de la creación de capital social cuando éste tiene

características de bien público. En todos estos apartados, analizaré dos formas primordiales de capital social: la confianza social y la confianza particularizada. En primer lugar, evaluaré hasta qué punto ambas formas de confianza pueden crearse como subproducto de la realización de otras actividades, especialmente la participación en asociaciones. Si bien la participación en asociaciones parece una fuente primordial de creación de capital social en el caso de la confianza particularizada, no es así en el caso de la confianza social. El carácter peculiar de las expectativas asociadas a la confianza social plantea un desafío especial a la hora de determinar sus formas de creación. En este capítulo analizaré dos formas alternativas de creación de confianza social: la primera es una variedad de confianza a partir de señales, la segunda hace referencia al papel positivo del Estado en la creación de capital social.

Una vez que haya sido aclarado cómo puede crearse mediante factores exógenos confianza particularizada y confianza social, propondré como apartado final del capítulo una forma a través de la cual el capital social puede crear más capital social.

3.2. Las características de bien público del capital social: consideraciones generales

Una de las peculiaridades del capital social es que reúne algunas características propias de los bienes públicos. Un bien público puro tiene dos atributos principales (Taylor, 1987: 5-6; Ostrom, Gardner y Walker, 1994: 6-7):

1) 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. Por supuesto, este es el caso únicamente en un bien público puro. En la mayor parte de los casos la exclusión es factible, aunque extremadamente costosa. Si la exclusión fuese fácil, nos encontraríamos ante un bien privado.

2) Substractibilidad. En los bienes públicos puros, el consumo de una unidad del bien por un individuo no disminuye la cantidad

del bien disponible para los demás. De nuevo, se trata de un caso extremo. Basta para hablar de un bien público que la substractibilidad sea baja.

De acuerdo con James Coleman, 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. Realmente, el capital social, a diferencia del capital físico o el capital humano, no es propiedad de nadie, sino que es un recurso accesible a todos los que participan en una red social. Esto hace que sea difícil de intercambiar. De hecho, la confianza, por muy eficiente que sea, por ejemplo, para facilitar las transacciones comerciales, es un tipo de mercancía a la que no se puede adjudicar un precio y vender en un mercado abierto (Arrow, 1974: 23) 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 (Coleman, 1990: 315-317). Esta segunda característica de bien público del capital social, referida a la no exclusividad de los bienes públicos, es especialmente interesante porque hace referencia a uno de los mayores atractivos del concepto: el capital social no sólo beneficia a aquellos que participan en su creación, sino que tiene externalidades que afectan a la comunidad más amplia (Putnam, 2000: 20). Precisamente estas externalidades propias de los bienes públicos hacen que sea muy difícil que los individuos los proporcionen de forma espontánea en una cantidad adecuada. Tomemos el caso de las externalidades positivas que tiene sobre la democracia la participación en asociaciones. Supongamos que es cierto que si se participa en una asociación, se puede obtener como subproducto información relevante para poder ejercer control sobre los gobernantes, tal como afirman, entre otros, Rosenstone y Hansen (1993). Ahora sigamos suponiendo que a un individuo que participa en esa asociación le toca la lotería y decide mudarse a su propia isla privada, donde los placeres de la vida asociativa no son tan apreciados. Esta decisión le supone fuertes beneficios, que

superan con claridad los costes de su traslado. Entre esos costes, se incluye la pérdida de capital social que experimenta al dejar tirados a sus correligionarios. Imaginemos ahora que todos los miembros de la asociación han comprado participaciones del billete premiado y todos deciden irse en busca de un clima más benigno. Desde el punto de vista de cada uno de ellos, la decisión puede ser correcta, dado que los beneficios de su traslado superan ampliamente los costes personales en términos de capital social. No obstante, el resultado de todas estas decisiones puede ser una severa disminución del capital social disponible en la comunidad. Otro ejemplo de capital social con fuertes externalidades son las normas sociales. Una norma social que, de acuerdo con Coleman, supone una forma especialmente útil de capital social para la sociedad es la que afirma que hay que olvidar el propio interés para trabajar por el interés de la colectividad (Coleman, 1990: 311). Una norma social de este tipo reúne características de bien público porque beneficia a todos los miembros de la comunidad, incluido a aquellos que no han contribuido a su creación y a su sostenimiento (por ejemplo, mediante la aplicación de sanciones a todos aquellos que infrinjan la norma)

La conclusión de Coleman es que, 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*. Supongamos de nuevo que la presencia de asociaciones de todo tipo en una comunidad proporciona a los miembros de esas asociaciones recursos en forma de información que les permite ejercer mucho mejor control sobre el gobierno. Supongamos también que como resultado tenemos una mejor democracia, con gobiernos más solícitos a las demandas de los ciudadanos, más *accountable* y más *responsive*. Estos beneficios para la democracia del capital social benefician a todos, tanto si se ha participado en la creación de capital social

como si no. Hay por ello fuertes incentivos para quedarse en casa y no participar en las asociaciones.

Estos problemas similares a los de los bienes públicos se dan también en otras formas de capital social, como por ejemplo la confianza. En primer lugar, consideremos el caso de la confianza particularizada. Una relación de confianza entre dos personas puede suponer para cada una de ellas capital social. Si uno de los dos necesita dinero, por ejemplo, se lo puede pedir prestado al otro, dado que este último pensará que el primero es digno de confianza, y le devolverá el dinero más adelante, o en todo caso podrá pedirle a su vez un favor en el futuro. Al pedir prestado dinero, se genera una obligación de reciprocidad, capital social en manos del prestamista. Pero puede que la intención del prestatario no haya sido crear estos recursos de capital social. De hecho, si pudiera acceder a ese dinero de otra manera, sin tener que recurrir a su amigo, tal vez lo hiciera, con lo que, de hecho, el capital social no llegaría a crearse (Coleman, 1990: 316-317) En este caso parece que si hay otra opción mejor, el individuo no invertirá en la creación de capital social, ya que parte de los beneficios de esa inversión se los apropia el otro individuo que se hace acreedor de una obligación de reciprocidad. La decisión de invertir en capital social genera externalidades para uno de los dos individuos de esta relación, lo que en determinadas circunstancias puede deprimir esa inversión. La confianza generalizada, por su parte, también puede generar externalidades. Según Putnam (1993a), las comunidades del norte y el centro de Italia muestran una mayor inclinación que las del sur hacia el arte de la vida asociativa precisamente por su diferencial en confianza generalizada entre los ciudadanos. Si la gente confía en los desconocidos, diría este argumento, es más probable que se decidan a asociarse, y esto, a su vez, tiene efectos sobre la comunidad en general, como, por ejemplo, un gobierno más eficiente. Igualmente, a decir de Tocqueville (1995), la participación en asociaciones tiene consecuencias económicas positivas sobre la comunidad en general porque produce ciudadanos más enérgicos y con más iniciativa. Si detrás de la participación en asociaciones está, entre otras cosas, la confianza

social que atesoran los ciudadanos, sus efectos positivos van más allá de aquel que confía, afectando incluso a aquel que piensa que, en la mayoría de los casos, sus conciudadanos no son digno de confianza.

Hasta aquí lo referido a los problemas de *free rider* que plantea la creación del capital social. Dado que parte del resultado de la inversión en capital social es apropiado por otros que no han invertido en él, una decisión probable, al igual que ocurre en el caso de los bienes públicos, es no invertir. Esto se aplica tanto al capital social como información, y al derivado de relaciones de confianza. Pero, además, esta última está expuesta a otro 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. Y, en muchas ocasiones, una vez que se ha tomado la decisión de confiar, el que confía tiene que superar los costes de transacción derivados de la comprobación de si el depositario de la confianza ha sido fiel a lo acordado o nos ha dado gato por liebre. Estos costes de transacción nos remiten a otro tipo de asimetría informativa, la referida no tanto al tipo del depositario de la confianza, sino a las acciones que realiza en cumplimiento de la confianza depositada en él. En gran medida, la incidencia de estos comportamientos oportunistas depende del tipo de red social en el que se origina la relación de confianza. Si se trata de una red social cuya probabilidad de duración en el tiempo es muy alta, por ejemplo las comunidades campesinas tradicionales analizadas por Michael Taylor (Taylor, 1988), la incidencia de los comportamientos oportunistas será lógicamente menor que en el caso de que se trate de una relación que no se va a repetir. Si la relación es duradera, existe interés en honrar la confianza. Una solución similar aportada por la economía de los costes de transacción es el mantenimiento de una reputación como mecanismo para mantener el compromiso adquirido. Para ello no es necesario que la relación sea duradera, pero sí, al menos, que se

vayan a repetir en el tiempo transacciones del mismo tipo, aunque sean con personas distintas. Por ejemplo, si un determinado agente se enfrenta a relaciones sucesivas con personas distintas, y está interesado por la razón que sea (digamos, porque intenta vender un determinado producto a cada una de esas personas) en mantener su confianza, honrará en cada caso la confianza depositada en él (Kreps, 1990: 106-107; Burt y Knez, 1995: 258)[1]. Otro aspecto de la red social que puede reducir los comportamientos oportunistas es el cierre de la misma. Una red cerrada de relaciones, donde cada individuo está relacionado con cada uno de los demás miembros de la red, puede reducir los comportamientos oportunistas aumentando enormemente sus costes. Por ejemplo, los "comerciantes maghribi" analizados por Avner Greif (1989). Estos comerciantes mediterráneos del siglo X realizaban intercambios a larga distancia para los cuales debían contar con agentes. El problema era cómo reducir los grandes costes de transacción que suponía la supervisión de los acuerdos. Para que el agente se mantuviese honesto, influían elementos como el grado en que el agente valoraba el futuro, su utilidad en el caso de quedarse en paro, o la probabilidad de que el mercader pudiese observar la realización de la transacción. Pero un elemento adicional muy importante para que el agente permaneciese fiel a la confianza que en él había depositado su principal era la existencia de una red de comerciantes relacionados entre sí por diferentes grados de parentesco o de amistad y que se comprometían a no contratar a ningún agente que hubiese engañado a su principal. En este caso, el cierre de la red social fomentaba poderosamente el mantenimiento de la confianza por parte del agente. Por lo tanto, el carácter de la red social influye en el desarrollo y mantenimiento de relaciones de confianza, bien porque se trate de

[1] No obstante, el argumento de la reputación tiene sus limitaciones. Como ha señalado Leibenstein (1987), para que sea efectivo debe basarse en el supuesto de que la información disponible para los compradores insatisfechos se pueda extender con facilidad a los futuros compradores. Esto en muchos casos no es así, porque el proceso de reunión y procesamiento de la información relevante es demasiado costoso.

relaciones duraderas en el tiempo, o bien por el cierre de la red social. Estos efectos del tipo de la red social sobre la incidencia de los comportamientos oportunistas son similares para el caso de la confianza particularizada y de la confianza social. Pero, además, la confianza social reúne elementos que favorecen más los comportamientos oportunistas. La confianza social o confianza generalizada es confianza en extraños, en desconocidos sobre los que se carece de información acerca de si son o no dignos de confianza. Alguien que tenga esas creencias peculiares acerca de las preferencias de los demás será muy fácil de engañar: tenderá a confiar en todo el mundo. Los depositarios de la confianza tendrán fuertes incentivos para defraudar este depósito aparentemente poco fundamentado de confianza (Granovetter, 1985: 491). Por el contrario, la confianza particularizada está basada en experiencias pasadas con otros individuos (Hardin, 1993, 1996: 27), o bien en una evaluación de qué comportamiento es racionalmente esperable por parte del otro dados los incentivos presentes. Los comportamientos oportunistas son más evitables en este caso simplemente porque el individuo se expone menos a ellos.

En resumen, los problemas a los que se enfrenta la creación de capital social son básicamente dos:

1. Falta de inversión en capital social. Debido a que el individuo no se puede apropiar de todos los beneficios derivados de su inversión en capital social. Es la característica que más asemeja al capital social a los bienes públicos, en concreto, al rasgo de los bienes públicos asociado a la dificultad de excluir de su disfrute a aquellos que no hayan participado en su creación.

2. Información asimétrica. Referido principalmente a la confianza, tanto social como particularizada. La decisión de confiar se realiza sin tener información completa acerca del tipo del depositario de la confianza. Además, comprobar si ha cumplido los acuerdos implica asumir ciertos costes de transacción.

¿Cómo pueden superarse estos problemas a los que se enfrenta habitualmente la creación de capital social? La solución recurrente en la literatura es la creación de capital social como subproducto,

pero en realidad son posibles otras. En los apartados siguientes las analizaremos.

3.3. La solución habitual: la creación de capital social como subproducto

Al reunir características de bien público, es difícil, como ya he dicho, que el capital social pueda crearse de forma directa. Por ello, se suele argumentar que la forma normal de creación de capital social es como subproducto de la realización de otras actividades (Coleman, 1988; Putnam, 1993a: 170).

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*. Lo mismo se puede decir en el caso de que la participación tenga como objetivo la consecución de un *toll-good* (es el caso de los famosos clubes de bolos que tanto parecen obsesionar a Putnam), es decir, un bien que comparte con los bienes privados la relativa facilidad de exclusión de su disfrute a todos aquellos que no hayan colaborado en su provisión, y con los bienes públicos el no agotamiento con su uso (Ostrom, Gardner y Walker, 1994: 7). 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. Uno de estos recursos puede ser el potencial informativo que se derive de las relaciones creadas en el seno de las asociaciones. La discusión dentro de la asociación, por ejemplo, puede ser una fuente de revelación de información privada para los integrantes de esa asociación. Esta información privada puede referirse a la revelación mediante procesos deliberativos de las preferencias de los miembros de la asociación (Fearon, 1997: 46, 47). Pero también puede ser información de otro tipo. Por ejemplo, si mi compañero de asociación es experto en bolsa, puedo invertir mis ahorros

siguiendo sus sabios consejos. O bien, puedo conseguir información acerca de una oferta de empleo a través de conocidos que forman parte de mi red de "vínculos débiles" (Granovetter, 1974). Igualmente, se afirma de forma reiterada en la literatura de capital social que la creación de relaciones de confianza entre los miembros de la asociación es una forma de capital social creada como subproducto de esa participación.

La creación de capital social, concretamente de confianza, como subproducto de la participación en otro tipo de actividades, plantea un primer interrogante: ¿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.

Una posible respuesta a este problema es la aportada por Putnam en *Making Democracy Work*. Putnam considera que las diferencias en redes de compromiso cívico entre el norte y el centro de Italia, por un lado, y el sur, por otro, se explican por actitudes diferentes hacia la participación que son producto de tradiciones culturales distintas. El origen de esas diferencias culturales es trazado por Putnam hasta el siglo XI. En este período, en el centro y el norte de Italia surgió un conjunto de ciudades-Estado independientes que fomentaban la participación activa de los ciudadanos en los asuntos públicos. Por el contrario, en ese mismo siglo, el sur de Italia caería en manos del Reino Normando, lo que originó una pauta de feudalismo, falta de autonomía política de las antiguas ciudades, como Nápoles o Amalfi, clientelismo y apatía política.

A mi modo de ver, la explicación culturalista de Putnam sobre el origen del capital social es insatisfactoria por varias razones. La más flagrante de ellas es que el análisis histórico en la línea de los trabajos de sociología histórica –es decir, empleando exclusivamente fuentes secundarias- realizado por Putnam es, como han señalado numerosos críticos, mediocre (Cohn, 1994;

Sabetti, 1996; Brucker, 1999) Su descripción de la vida política en las comunas del norte de Italia es excesivamente idealizada, y excesivamente negativa su descripción del Sur. Su tratamiento de los siglos de historia que separan la decadencia de las Repúblicas del norte y la instauración del fascismo es superficial. Pasa por alto los efectos del dominio español tanto en el Sur (Nápoles y Sicilia) como en el centro y el norte (Milán, Toscana, Génova), y realiza un tratamiento demasiado ligero de los efectos de las reformas ilustradas y del *Risorgimento* sobre las asociaciones propias del Antiguo Régimen. Uno se pregunta, realmente, por qué las tradiciones cívicas de ciudades mercantiles del Sur de Italia como Amalfi, que en el siglo IX había comenzado a desarrollar formas republicanas, tales como la elección por sorteo del *dux* (Kreutz, 1996: 89) sucumbieron a los normandos mientras que las tradiciones cívicas de las ciudades del norte y el centro de Italia sobrevivieron, por ejemplo, a los virreyes españoles. Por otra parte, hay que preguntarse si Putnam realmente estaba explicando pautas distintas de formación de capital social. Retrotraerse al siglo XI para explicar las diferencias en capital social entre regiones italianas a finales del siglo XX tendría sentido en todo caso si se pueden aportar, por un lado, los factores explicativos que dan cuenta del diferencial inicial en capital social entre norte y sur, y, por otro, si se logra argumentar convincentemente que ese diferencial generó un "círculo virtuoso" en el norte y un "círculo vicioso" en el sur que se mantuvieron a lo largo de los siglos, pasando por encima de la sucesión de distintos regímenes políticos, desde la dominación española hasta el fascismo. Esto segundo no es logrado por Putnam, en parte por su conocimiento superficial de la historia de Italia, y en parte por la dificultad de demostrar la persistencia de algo como las tradiciones cívicas a lo largo de un período de varios siglos. En cuanto a lo primero, la explicación del diferencial inicial en capital social entre el norte y el sur, ni siquiera intenta ser explicado (con lo cual su capítulo histórico no tiene demasiado sentido): el propio Putnam reconoce que las diferentes pautas de formación de capital social seguidas

por las regiones del norte y el sur de Italia permanece inexplicado (Putnam, 1993a: 180).

El capítulo histórico de *Making Democracy Work* no es, por tanto, realmente un intento de explicar diferentes pautas de formación de capital social, sino en todo caso una defensa fallida de la existencia de procesos de trayecto-dependencia (*path-dependency)* en la historia. Por lo tanto, el problema de la formación de capital social sigue en pie. Su creación como subproducto es una respuesta incompleta: no sirve para explicar por qué en unas comunidades se originan "círculos virtuosos" de creación de capital social y en otras no. En los apartados siguientes de este capítulo propondré varias explicaciones, alternativas unas y complementarias otras, a añadir al argumento habitual de que el capital social se crea, esencialmente, como subproducto de otras actividades. En líneas generales, sostendré que, aunque la confianza particularizada es básicamente un subproducto de la realización de otras actividades, la confianza social puede tener otras fuentes alternativas. Entre ellas, destacaré el papel positivo que puede desempeñar el Estado. Finalmente, propondré una posible vía a partir de la cual la creación de reservas iniciales de capital social puede generar bajo determinadas circunstancias círculos virtuosos en los que se crean más capital social.

3.4. La creación de confianza particularizada como subproducto de la realización de otras actividades

La fuente principal de confianza particularizada es, cabalmente, 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 trata de un tipo de "confianza particularizada", confianza en personas que conocemos (Uslaner, 1999: 124). Nótese que de esto no se deriva que la participación en una asociación vaya a generar necesariamente sistemas de confianza. En este sentido, la información es neutra. La actualización de expectativas podría ser contraria al establecimiento de relaciones de confianza. Simplemente, la interacción diaria podría revelarme que mi compañero de bolos no sólo es incapaz de hacer un pleno, sino que además no me devolvería el dinero que yo le prestase. Pero al revelar información sobre el tipo se aumentan las posibilidades de establecer relaciones de confianza, porque los individuos cooperadores pueden reconocerse.

En este caso, la fuente de confianza es, por lo tanto, la información acerca del comportamiento pasado de los individuos que forman parte de mi red social. Se trata de la fuente de confianza particularizada del "hombre de la calle", a decir de Hardin (1993). Es decir, que, aunque se carezca de información perfecta acerca del comportamiento de individuos conocidos, y, por lo tanto, no se pueda afirmar con completa seguridad cuál será su comportamiento en el futuro, la información adquirida en el pasado da una base suficiente para formar expectativas plausibles

acerca de cómo será ese comportamiento futuro[2]. Esto, por supuesto, puede a menudo llevar a error. Por un lado, la gente cambia, y el buen tipo de ayer puede convertirse en un malvado en el futuro. O puede que, realmente, todo el mundo tenga un precio, y esté dispuesto a traicionar a un amigo siempre que el incentivo sea suficientemente alto. Un caso algo distinto en el que la información adquirida acerca del tipo del otro individuo resulta al final irrelevante es aquel en que las expectativas acerca del otro se adaptan al conjunto de oportunidad, con independencia de la información disponible. Se trata de una derivación del argumento de Elster de las "uvas verdes" (1983). De acuerdo con Elster, en ocasiones el conjunto de oportunidad determina las preferencias. Ya que la zorra no puede alcanzar las uvas, concluye que en realidad no las quería porque estaban verdes. El cambio de preferencias se producía a través de un mecanismo psicológico de reducción de la disonancia cognitiva. Quizá este mismo proceso se de también en el caso de las creencias. Para ilustrarlo, recurriré al ejemplo de Chamberlain y Hitler. Entre su ascenso al poder en 1933 y la crisis de Munich en 1938, Hitler había denunciado el Tratado de Versalles, reintroducido el servicio militar obligatorio, iniciado un rearme a gran escala, remilitarizado la Renania, intervenido en la guerra civil española, y, finalmente, anexionado Austria. Antes de dar cada uno de estos pasos que conducían casi inevitablemente a la guerra, había realizado manifestaciones públicas donde negaba todo plan de agresión externa. Un día antes de entrar en Viena, anunció públicamente que solo buscaba una pacífica unión monetaria con Austria. Y, sin embargo, a pesar de todas las señales evidentes que indicaban que Hitler no era de fiar, el primer ministro británico, Neville Chamberlain, en una fecha tan tardía como el 19 de septiembre de 1938, afirmaba en una carta privada dirigida a su hermana que "a pesar de la aspereza y la implacabilidad que me pareció ver en su rostro, tuve la

[2] Algunos juegos experimentales ratifican esta idea: si hay un comportamiento no oportunista por parte del otro jugador, el segundo jugador asume normalmente que se trata de alguien digno de confianza, y actúa a la recíproca (Gautschi, 2000: 142)

impresión de que se trataba de un hombre en quien se podía confiar una vez que había dado su palabra" (Kershaw, 2000: 129). Esta afirmación puede entenderse como una muestra de la falta de inteligencia, o de la ingenuidad de Chamberlain. Ciertamente no dio muestras de ingenuidad en su política interna frente al movimiento obrero británico, aunque sí es cierto que no era, probablemente, un político muy brillante. Pero quizá pueda explicarse de manera distinta su confianza en Hitler. En este caso, puede que pensase que Gran Bretaña no estaba preparada para la guerra. Es decir, que no podía permitirse las consecuencias de que Hitler, al fin y al cabo, no fuese digno de confianza. Dado que esa conclusión era demasiado terrible, decidió que se podía confiar en el dictador fascista. Quizá decir que "decidió" creer que Hitler era digno de confianza resulte un poco excesivo. Se trataría, en ese caso, de un supuesto de autoengaño difícilmente sostenible. El autoengaño implica que alguien oculta intencionadamente lo que en realidad cree y lo sustituye por otra creencia más agradable. Es decir, se trata de un ejemplo de "creer a voluntad". El problema, a decir de Elster (1983), es que no está nada claro cómo se olvida intencionadamente aquello que se cree con fundamento, y cómo, al mismo tiempo, se cree en aquello que no tiene fundamento para ser creído. La alternativa de Elster al autoengaño, y que tal vez se adapte mejor al ejemplo de Hitler y Chamberlain, es la racionalización de la esperanza. La racionalización de la esperanza está conformada por un impulso inconsciente, y, aunque no puede estar fundada causalmente en la evidencia disponible, puede estar apoyada por esa evidencia. Aunque Chamberlain podía no tener evidencia suficiente para concluir conscientemente que Hitler era digno de confianza, podía encontrar alguna evidencia menor (la palabra dada por Hitler, fundamentalmente) para revisar inconscientemente sus creencias acerca del "tipo" del dictador fascista. Para que la decisión de confiar de Chamberlain quede más clara, puede ser útil compararla con la de su colega el primer ministro francés Edouard Daladier. Cuando Daladier acudió a Munich en 1938 para sancionar la entrega a Alemania de partes de Checoslovaquia, no parece que se hiciera muchas ilusiones acerca

de lo digno de confianza que era Hitler. Al igual que Chamberlain, Daladier era francamente pesimista acerca de las posibilidades de vencer a Alemania en el caso de que se declarase la guerra. Por ello, su decisión de confiar en Hitler fue determinada por las ganancias que dicha decisión podía aportar a Francia, en términos, digamos, de tiempo para prepararse mejor para la guerra. Pero no revisó sus expectativas acerca del "tipo" de Hitler. Se trata de un ejemplo de cómo la relación entre tu conjunto de oportunidad, tus ganancias potenciales y tus pérdidas potenciales afectan a la decisión de confiar, algo que será estudiado con mayor detenimiento en el apartado 3.5.1. El caso de Chamberlain es distinto. En su caso, la decisión de confiar no se basaba sólo en unas ganancias potenciales altas en el caso de que Hitler fuese digno de confianza, sino, principalmente, en unas expectativas altas de que Hitler era digno de confianza inducidas por el hecho de que las pérdidas potenciales en el caso de que no lo fuese eran demasiado elevadas.

En el caso que acabo de describir, la información obtenida acerca del tipo de otro individuo no es tenida en cuenta por consideraciones referidas al conjunto de oportunidad. En otros casos, la información obtenida puede no ser tenida en cuenta debido a que no resulta creíble por la posición de cada uno de los individuos de la relación en la red social. Es el caso, considerado superficialmente por la literatura de capital social (por ejemplo, en Putnam (1993a: 173-175), y Stolle (1998: 501)) de las asociaciones verticales. Para Putnam (1993a: 175), en una relación vertical es más probable que se den comportamientos oportunistas por parte del patrón (explotación) y el cliente (que puede intentar por todos los medios escapar de sus obligaciones). Por el contrario, las relaciones horizontales se supone que fomentan robustas normas de reciprocidad, facilitan la comunicación y mejoran el flujo de información acerca de si los demás son dignos de confianza (Putnam 1993a: 173-174).

En el mejor de los casos, se puede decir que este argumento es insuficiente. En este apartado analizaré hasta qué punto las

relaciones jerárquicas son un obstáculo para el desarrollo de confianza.

En general, hay tres factores que pueden obstaculizar el desarrollo de confianza en relaciones jerárquicas o verticales: el conflicto de intereses, las asimetrías informativas, y las relaciones de poder asimétricas. El último factor es consustancial a una relación jerárquica, mientras que los dos primeros no lo son (aunque son muy probables). Mi argumento es que los tres factores pueden, independientemente, obstaculizar el desarrollo de confianza en relaciones jerárquicas: una relación jerárquica sin conflicto de intereses puede generar desconfianza o bien por asimetrías informativas o bien por asimetrías de poder. Una relación jerárquica con información simétrica entre las partes puede generar desconfianza por conflicto de intereses o por asimetrías de poder.

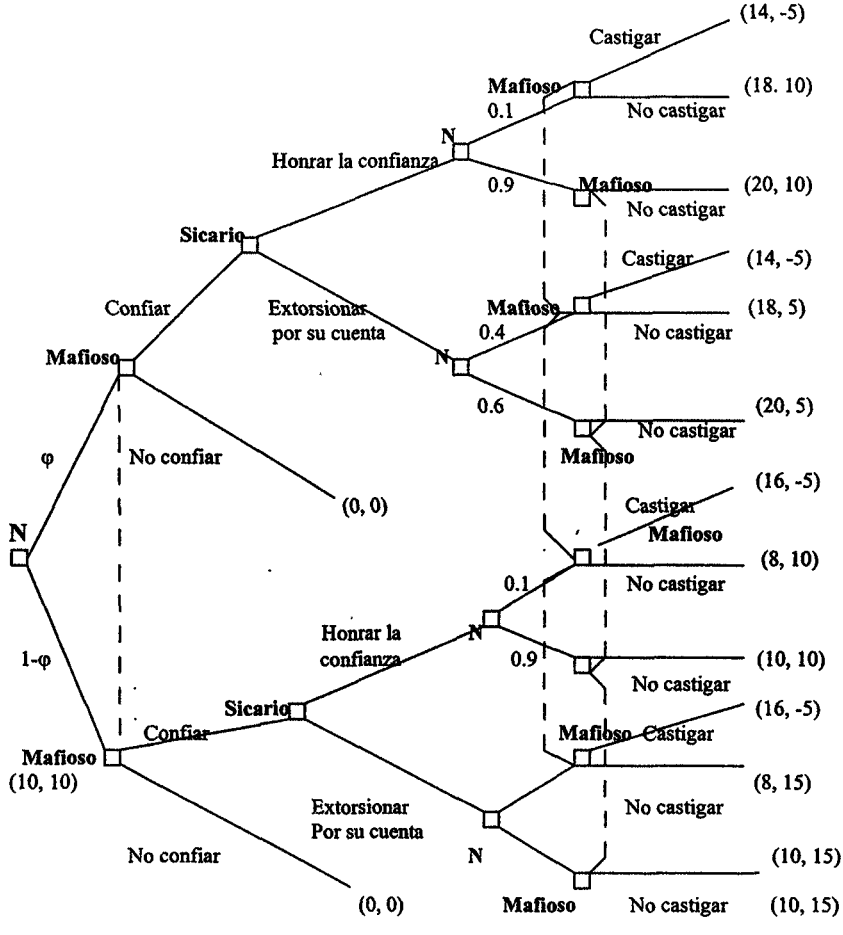
Las relaciones de poder pueden generar confianza entre los que detentan el poder y desconfianza entre los subordinados. Pongamos, por ejemplo, la empresa capitalista según los autores marxistas. Una empresa capitalista es una organización jerárquica, y, de acuerdo con los marxistas, es también un tipo de organización donde existen relaciones de poder[3]. Según el análisis marxista de Bowles y Gintis (1990, 182), "el empresario A tiene poder sobre el trabajador B, dado que A puede emplear la amenaza de sanción para obligar a B a actuar en interés de A, mientras que no es cierto lo contrario". Esta amenaza de sanción favorece la confianza del empresario, o, en general, del superior jerárquico A, sobre el trabajador o el inferior jerárquico B. La razón de ello se desarrolla a continuación. En primer lugar, supongamos un caso poco probable en que no hay asimetrías informativas entre el trabajador y el empresario. Es decir, que el empresario puede conocer en todo momento el esfuerzo realizado por su trabajador. En este caso, la capacidad de sanción garantiza al empresario que el contrato de trabajo será cumplido por el

[3] No todos estarían de acuerdo con esto. Por ejemplo, el modelo económico walrasiano sólo reconoce un tipo de poder a los poseedores de los medios de producción: mayor poder de compra (Bowles y Gintis, 1990: 174)

trabajador, asumiendo que esa sanción sea suficientemente alta, es decir, que los ingresos de reserva del trabajador en caso de quedarse sin empleo no sean demasiado altos. La capacidad de sanción es garantía para el empresario de que el trabajador cumplirá. Sin embargo, no ocurre lo mismo en el caso del trabajador. Imaginemos que ambos, trabajador y empresario, han acordado un determinado nivel de esfuerzo del trabajador a cambio de cierto salario y del compromiso del empresario de no despedir al trabajador en caso de que caigan las ventas. Aunque el empresario puede confiar en que el trabajador cumplirá, dada su capacidad de sanción, el trabajador no puede tener la misma seguridad acerca de lo digno de confianza que es el empresario, debido a que carece de capacidad de sancionarle en caso de que defraude la confianza depositada en él. Imaginemos ahora un supuesto más real, en el que hay información asimétrica en esta relación jerárquica. En el caso de un empresario y un trabajador, esta información asimétrica se deriva de que existe entre ambos una relación de agencia, donde el empresario es el principal y el trabajador su agente. El objeto de la relación de agencia es la elaboración de un producto por parte del trabajador. Para ello ha de realizar un determinado esfuerzo, esfuerzo que no es observado directamente por el principal. Aunque puede observarse cuál es la producción final, puede resultar imposible inferir el nivel de esfuerzo realizado realmente por el trabajador, porque la producción observable puede verse afectada por variables distintas del esfuerzo individual (Miller, 1992: 121). En el caso de que se den determinadas características, como la interdependencia de los trabajos realizados o que sean trabajos de alta cualificación difíciles de supervisar, los trabajadores tendrán un incentivo para no hacer la parte que les corresponde del esfuerzo colectivo, ya que se trata de un bien público (Wright y Burawoy, 1994: 81-82). Este modelo de agencia puede predicarse de otras organizaciones jerárquicas, como por ejemplo la Mafia, tan citada por Putnam en su estudio sobre Italia. Los jefes mafiosos encargan a un agente la realización de trabajos que ellos no están dispuestos a realizar. Por ejemplo, extorsionar a algún comerciante de la localidad. Su

problema informativo es que no pueden observar directamente si su sicario se queda con parte del dinero de la extorsión pidiendo al comerciante en cuestión más de lo que se le había ordenado. No obstante, la Mafia ha sido definida en recientes estudios como una organización que resuelve de forma efectiva su problema de confianza (Gambetta, 1988b). La forma de solucionar estos problemas es, de nuevo, la amenaza de sanción. Dado que las sanciones en el caso de la Mafia, son, además, un tanto desagradables, los sicarios preferirán cumplir con lo que se les ha ordenado. Claro está que esto no elimina sin más el problema informativo. Tanto si la toma de decisiones en la jerarquía es descentralizada, como, especialmente, si es una forma centralizada de toma de decisiones, seguirán existiendo problemas de asimetrías informativas. Pero, aún así, el superior jerárquico puede combinar supervisión y sanción para hacer que sus subordinados hagan honor a la confianza que deposita en ellos. Esto es algo que está fuera del alcance de estos últimos. Estos argumentos se recogen en forma de juego en la figura 2. Se trata de un juego de la confianza como juego de agencia. Para seguir con la idea putnamita de la mafia como modelo de relación jerárquica, considero en este juego dos jugadores: el mafioso y un sicario a sus órdenes. El sicario puede ser de dos tipos: leal a su patrón, o desleal. La diferencia entre ambos es que, aunque los dos estarán dispuestos a engañar a su patrón, el primero se ha creído que la mafia es una organización honorable, y por ello traicionar implica un coste, mientras que el segundo sabe que "esto sólo es un negocio". El mafioso considera que su sicario es leal con probabilidad φ, y desleal con probabilidad $1-\varphi$. Manda a su sicario a extorsionar a algún comerciante de la localidad. El sicario puede, o bien hacer honor a la confianza depositada en él, o extorsionar más de lo que se le ha ordenado, y quedarse con la difererencia. Desgraciadamente para el mafioso, no puede observar directamente si el sicario ha cumplido con su deber de buen extorsionador. No obstante, puede observar al menos un resultado que le puede ayudar a decidir si su sicario ha sido leal o no. El comerciante extorsionado puede tener la tentación de acudir a la

Figura 2. El juego de la confianza como un juego de agencia



policía. La probabilidad de que acuda la establece un movimiento de naturaleza, en el que la rama superior indica que ha acudido a la policía, y la rama inferior que no lo ha hecho. La policía no le preocupa demasiado al mafioso, ya que vive en una comunidad caracterizada por la ausencia total de capital social, uno de cuyos desdichados reflejos es una policía corrupta. En todo caso, si el comerciante ha acudido a la policía esto puede indicar, o bien que ha sufrido una extorsión mayor de lo corriente, o que, a pesar de que la extorsión sufrida cumple con las costumbres locales en materia de extorsiones, está harto de pagar y en un raro momento de reafirmación personal, ha decidido acudir a la policía. Aunque, de hecho, la probabilidad de que el comerciante acuda a la policía es cuatro veces mayor en el caso de que haya sufrido una extorsión excesiva que en el caso de que le extorsionen como Dios manda, el mafioso no sabe cuál es el caso. Debe decidir si castiga, arriesgándose a sancionar (gravemente, claro está) a un sicario que le es fiel (y, quizá, sufriendo con ello su reputación de hombre de honor), o no lo hace, arriesgándose a tener en su organización a alguien que le falta al respeto tan descaradamente. El sicario debe apreciar, a la hora de decidir qué hacer, lo desconfiado que es su patrón, así como la probabilidad de que el comerciante acuda a la policía. El mafioso tendría, en realidad, fuertes razones para desconfiar, y, dada su pobre capacidad de supervisión, lo normal, en principio, es que sea engañado. En realidad, un equilibrio del juego es que, siempre que el mafioso decida aplicar su capacidad sancionadora cada vez que el comerciante decida acudir a la policía, su sicario, sea desleal o no, decidirá honrar la confianza depositada en él. Este equilibrio se produce cuando la probabilidad que el mafioso asigna a su sicario de ser leal es, dados los pagos del juego, $\varphi<0.66$. De manera que, en este caso, la capacidad sancionadora del superior jerárquico favorece la confianza en sus subordinados.

En suma, las relaciones jerárquicas suponen un obstáculo para el desarrollo de confianza por parte de los subordinados hacia sus superiores, aunque la existencia de sanciones hace que la decisión de confiar por parte de los superiores no sea tan arriesgada. Un

argumento adicional es que los superiores jerárquicos estarán interesados en obstaculizar el desarrollo de relaciones de confianza entre sus subordinados. Por ejemplo, un empleador puede estar interesado en contratar trabajadores étnicamente heterogéneos para obstaculizar su organización (Bowles y Gintis, 1990: 185-186).

Frente a lo argumentado hasta el momento, se podría aducir que esos obstáculos al desarrollo de relaciones de confianza entre superiores y subordinados se apoyan en una premisa no demostrada: la existencia de intereses contradictorios en el seno de una organización jerárquica. Por ejemplo, se afirma que una jerarquía exitosa es aquella que logra convencer a todos los subordinados que trabajan por un objetivo común (Miller, 1992: 197). Una forma de lograr esto, se afirma también, es establecer compromisos creíbles por parte de los superiores, que restrinjan su conjunto de oportunidad de tal manera que determinadas opciones, como aprovecharse del subordinado, queden excluidas. Otra forma es lanzar señales a sus subordinados de que son dignos de confianza. Por ejemplo, el llamado "salario de eficiencia" (un salario mejor que el salario de equilibrio walrasiano pagado por razones de eficiencia), es interpretado por Wielers (1997) como una señal lanzada por el empleador de que confía en su empleado. Por diversas causas, tales como que la paga de los superiores jerárquicos es mayor, lo que puede generar envidia, o que la contribución del superior a la organización es diferente a la del subordinado, lo que hace difícil juzgar quién realiza un mayor esfuerzo, la credibilidad de esas señales para el trabajador es siempre dudosa (Miller, 1992: 196). No obstante, imaginemos que los compromisos del empresario resultan creíbles, o bien que las señales que lanza indican al empleado que es digno de confianza. Aún así, la confianza sería difícil de establecer. Ello es debido a que, aun si los trabajadores se convencen de que trabajar duro para la empresa es un bien común, lo cierto es que también es un bien público, por lo que, de hecho, se enfrentan a un dilema de acción colectiva. Aunque la mutua cooperación pudiese ser mejor para todos los miembros de la empresa, hay incentivos para no

cooperar si no te van a descubrir. Pero lo mismo cabe decir de los superiores jerárquicos. Bajo determinadas circunstancias, sus compromisos son poco creíbles. Si una empresa promete mantener el empleo en tiempos de crisis a cambio de mayor esfuerzo por parte de sus trabajadores, los trabajadores pueden tener buenas razones para no confiar, dado que, en ausencia de poder sancionador, meras promesas no son vinculantes.

Por lo tanto, aunque los subordinados y los superiores jerárquicos estén convencidos de que trabajan para el bien común, si existe información asimétrica en la organización el desarrollo de confianza se ve obstaculizado por los dilemas de acción colectiva a que se enfrenta cada grupo. Claro está que, dada en todo caso la existencia de relaciones de poder en la organización vertical, los superiores jerárquicos podrán contar con su capacidad sancionadora para solucionar en parte su problema de confianza, algo con lo que, sin embargo, no pueden contar sus subordinados. Por contra, en las relaciones horizontales, al menos se elimina uno de los obstáculos presentes en relaciones verticales: las relaciones asimétricas de poder. En una organización horizontal ideal, la dirección está sometida al control de sus miembros, a través de distintos mecanismos de *accountability*. La ausencia de mecanismos de *accountability* en organizaciones verticales es crucial, como ya he dicho, para que los subordinados no puedan desarrollar relaciones de confianza con sus superiores jerárquicos. Esto es suficiente para afirmar que en relaciones horizontales los obstáculos al desarrollo de confianza son menores, ya que aunque no está claro que los otros dos obstáculos –asimetrías informativas y conflicto de intereses- sean menores en relaciones horizontales, sí parece claro que, al menos, no son mayores[4]

[4] Un argumento posible, aunque quizá un tanto enrevesado, para afirmar que las organizaciones horizontales generan menos conflictos de intereses, es demostrar, en primer lugar, que las organizaciones horizontales son más proclives a la deliberación, y, en segundo lugar, que la deliberación transforma las preferencias de los que participan en ella hacia el bien común. A mi modo de ver, el primer paso es más sencillo de demostrar que el segundo. Para demostrar el primero, consideraré, siguiendo a Elster (1993b), que la deliberación es esencialmente un subproducto de la participación dirigida a conseguir algo. Es

En conclusión, a menudo la información obtenida sobre otras personas como subproducto de la participación en redes sociales puede llevar a error, o bien no ser tenida en cuenta por varias razones, de las cuales he señalado una especialmente curiosa, la adaptación de las creencias al conjunto de oportunidad. No obstante, es obvio que en muchas ocasiones esa información puede ser una fuente adecuada para la formación de expectativas acerca del comportamiento de otros individuos.

El argumento de la creación de capital social como subproducto de la realización de otras actividades parece, por lo tanto, lo bastante robusto para el caso de la confianza particularizada. En todo caso, es un argumento que, como ya dije en el apartado anterior, no explica las diferencias en capital social entre distintas comunidades. Si la confianza particularizada es simplemente un subproducto de actividades tales como la participación en asociaciones, no está muy claro por qué en unas comunidades hay más relaciones de confianza que en otras. Eso es algo que intentará, en parte, ser respondido en el apartado final de este capítulo. Pero, antes, me referiré a la otra forma primordial de capital social: la confianza social o confianza generalizada. Como ya sabemos, la confianza social es un terreno bastante más

---

decir, que se participa en una asociación ecologista para salvar de la degradación la ribera del Pisuerga, no por el placer de deliberar sobre ecologismo. Pero como subproducto de esa participación, se delibera. El hecho de que la deliberación sea esencialmente un subproducto hace menos probable que se desarrolle en relaciones verticales, dado que en este tipo de organizaciones, los militantes de base tienen poco o nada que decir en el proceso de toma de decisiones, por lo que la deliberación, si se produce, lo hará, en este caso sí, por el mero placer de deliberar, algo que ocurrirá en contadas ocasiones si consideramos que la deliberación es, esencialmente, un subproducto. Una vez salvado el primer paso, pasamos al segundo. Para salvar el segundo paso de la argumentación, hay que demostrar que, aunque inicialmente puedan existir intereses divergentes en el seno de la organización horizontal, la deliberación transforma esos intereses en preferencias dirigidas hacia el bien común. Este segundo paso es más dudoso. Lo máximo que se puede decir al respecto es que determinadas características del proceso deliberativo, como su carácter público, hace que determinadas expresiones especialmente crudas de egoísmo tiendan a ser evitadas por los participantes en la discusión.

resbaladizo. En este caso, las expectativas son un poco más extravagantes: confiar en individuos desconocidos. ¿Pueden unas expectativas de ese tipo ser fruto de la realización de alguna otra actividad? En el apartado siguiente analizaremos en qué medida la confianza social puede ser creada como subproducto de una actividad específica que ya sabemos que es muy querida por la literatura de capital social: la participación en asociaciones. Al final de ese apartado se propondrán algunas formas alternativas de creación de confianza social al margen de la participación en asociaciones.

3.5. La creación de confianza social

La literatura acerca del capital social, especialmente la realizada desde la ciencia política, concede una gran importancia a la confianza generalizada o confianza social. Para algunos autores, la noción de confianza social es la gran contribución de la literatura de capital social al programa investigador de la cultura política (Stolle, 2000). El concepto de confianza social parece importante para aquellos que proclaman las bondades del capital social, debido a que gran parte de las externalidades positivas asociadas a la presencia del capital social se remiten, en mayor o menor medida, al desarrollo de confianza social. Las asociaciones voluntarias de la Italia cívica de Putnam son tan beneficiosas debido a que generan confianza social, permiten que personas desconocidas confíen unas en otras. Las madres pueden dejar que sus hijos jueguen solos en los parques de Jerusalén porque, a diferencia de en Detroit, consideran que sus vecinos, por muy desconocidos que sean, son dignos de confianza (Coleman, 1990: 303)

Como vimos en el apartado 2 de este capítulo, la confianza generalizada comparte algunas características con los bienes públicos. Especialmente, es un tipo de confianza muy sensible a los comportamientos oportunistas. El misterio de la confianza social es que, si no se tiene información acerca del otro jugador,

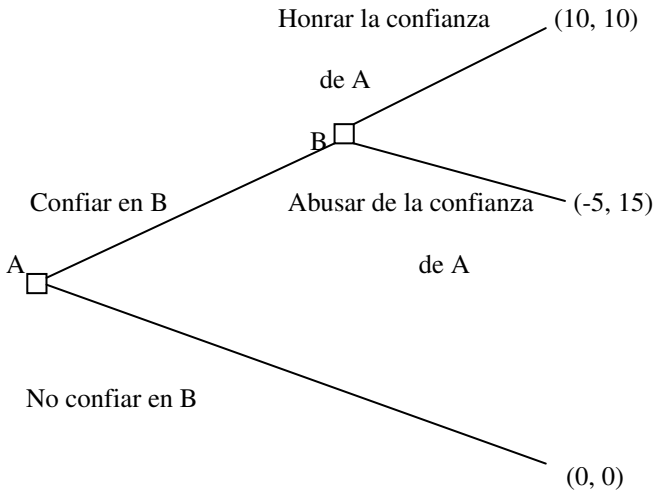
no hay base para saber si es o no digno de confianza[5]. En ese caso, ¿por qué optar por confiar? Desde luego, si los dos jugadores son oportunistas, no hay ninguna razón para que confíen. En este caso, el juego adoptaría la forma del "juego de la confianza" de Kreps (1990), que no es otra cosa que una versión del clásico dilema del prisionero de una sola ronda. La figura 3 es un diagrama de ese juego en forma extensiva.

El resultado del juego de la confianza es que A decidirá no confiar en B. Y ello a pesar de que, de hecho, el juego de la confianza de Kreps es benévolo al menos con uno de los dos jugadores. Nótese en la figura 3 que, aunque B es por desgracia un oportunista, la estructura de pagos de A es la de un tipo mucho más simpático: su primera preferencia es confiar en B y que este haga honor a la confianza que se le ha depositado. El juego de la confianza de Kreps es una versión unilateral de dilema del prisionero, en el sentido de que los jugadores tienen unos pagos asimétricos. Para entender mejor la lógica de este juego, podemos suponer que el jugador A es un comprador de coches usados que espera que el coche que le vende "el honrado B" no sea una chatarra. De ahí que su primera preferencia sea confiar en B y que B haga honor a esa confianza. La situación es algo distinta si se respeta el supuesto tradicional del dilema del prisionero de que ambos jugadores son oportunistas. La forma extensiva del juego de la confianza como un dilema del prisionero tradicional se recoge en la figura 4. El juego de la confianza es en este caso algo distinto. Ya no se trata, como en el caso de la figura 3, de un juego donde un individuo deposita su confianza en otro y este debe decidir si honrar esa confianza o coger el dinero y correr, sino más bien de un sistema de confianza en el que ambos confían y son depositarios de confianza. En este caso, ambos jugadores son

[5] Esta forma de confianza parece tener tan poca base que para Geoffrey Hawthorn (1988) solo es posible en una sociedad aristocrática, caracterizada por la observancia estricta de un código de "virtud y honor". Algo parecido sostiene Maquiavelo (1996: 63) cuando afirma que la religión servía en la antigua Roma para garantizar que los juramentos serían respetados. En realidad, esto no es más que decir que en comunidades con normas sociales que garanticen sanciones internas o externas a los que las incumplen, la confianza es más sencilla.

oportunistas, es decir, ambos prefieren abusar de la confianza del otro. El resultado es que ninguno de los dos confía.

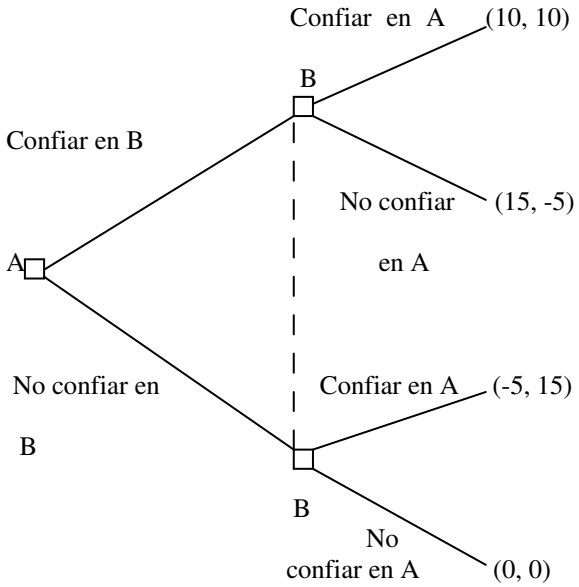
Figura 3. El juego de la confianza (Kreps, 1990: 100)



Tanto en el juego de la confianza de Kreps como en la versión más convencional de dilema del prisionero, este resultado puede ser evitado si jugamos el juego repetidas veces. En el caso de que el juego de la confianza se repita un número infinito de veces, o, lo que es más realista, ni A ni B sepan cuando se producirá una ronda final, entonces puede ocurrir que A decida confiar en B, y que B a su vez confíe en A. Una estrategia especialmente prometedora para alcanzar un equilibrio cooperativo en el juego de la confianza repetido es *tit-for-tat*: "Confiar en la primera ronda, y hacer luego lo que haya hecho el otro jugador en la ronda anterior" (Axelrod, 1984). Si ambos jugadores escogen *tit-for-tat*, el resultado del juego es que A y B confían, en el caso del juego de la confianza como dilema del prisionero convencional, o que B hace honor a la

confianza que A ha depositado en él, en el caso del juego de la confianza de Kreps.

Figura 4. El juego de la confianza como un dilema del prisionero clásico



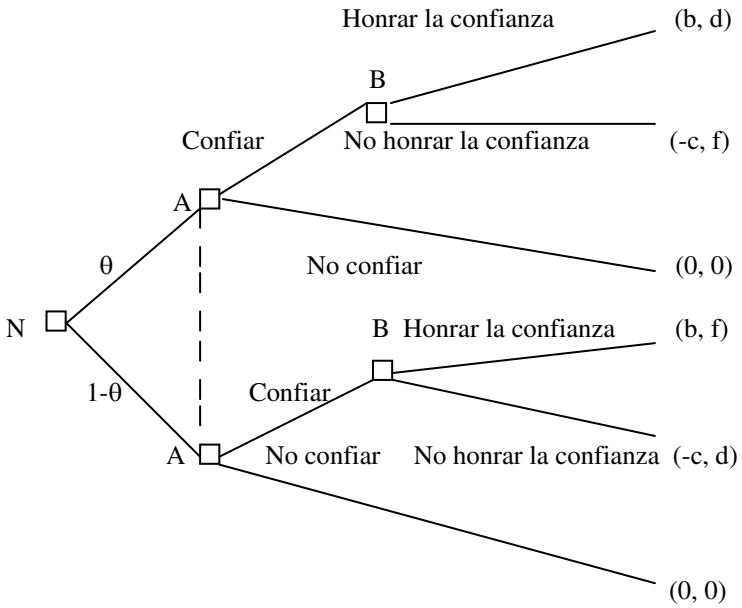
Por supuesto, un resultado en el que *tit-for-tat* fuese un equilibrio es sólo uno de los muchos resultados posibles del superjuego de dilema del prisionero. Un problema adicional de esta solución al dilema del prisionero es que su aplicación al mundo real es muy limitada: en términos generales, la cooperación es difícil de mantener cuando el juego no es repetido (o hay un juego final), cuando no hay información completa sobre los otros jugadores, cuando hay un gran número de jugadores, o cuando los jugadores no valoran suficientemente el futuro. En el caso de interacciones impersonales, estas condiciones raramente se dan

(North, 1990: 12-13; Elster, 1985: 360-361). En todo caso, si efectivamente se alcanza un resultado cooperativo, que ambos confíen en el otro y honren la confianza que en ellos se ha depositado, este resultado estaría más próximo a la confianza particularizada que a la noción de confianza social. A través de la repetición del juego, cada uno aprende qué puede esperar del otro, y si vale la pena seguir con una estrategia *tit-for-tat* o cambiar a una estrategia en la que cada vez que el otro deja de honrar la confianza en él depositada, el primer jugador opta por no confiar en el segundo nunca más.

En el caso de la confianza social, la situación es algo distinta. La confianza social es confianza en desconocidos. En este caso, resulta interesante fijarnos en un juego de una sola ronda, más que en un juego repetido. Si el juego se repite nos internamos en otro tipo de juego de la confianza, referido, como ya he dicho, a la confianza particularizada

El juego de la confianza social es más bien el que se recoge en la figura 5. En este juego, el jugador A vuelve a ser el mismo que en el juego de Kreps de la figura 3. No se trata de un oportunista: su primera preferencia es confiar en el jugador B y que este haga honor a la confianza que se le ha depositado. Este resultado tiene unos pagos de b para el jugador A. Su segunda preferencia es no confiar en B, una acción que le deja tal cual estaba. Su última preferencia es confiar en B y que este traicione su confianza. En este caso, A incurriría en unos costes c (que en el árbol de decisión se recogen de forma negativa). El orden de sus pagos es, por tanto, b>0>-c. La mayor diferencia con el juego de la confianza de Kreps es que, en el juego de la figura 5, B puede ser de dos tipos. En las ramas superiores del árbol, B es una persona en la que se puede confiar. En las ramas inferiores nos encontramos con un jugador B decididamente poco recomendable. La diferencia entre ambos tipos de B se refleja en sus pagos. Un B digno de confianza obtendrá sus máximos pagos (d) cuando decide honrar la confianza que A ha depositado en él. Sin embargo, si B es un

Figura 5. El juego de la confianza social



oportunista, obtiene la utilidad más alta de engañar al jugador A y defraudar su confianza. La segunda preferencia para un jugador B digno de confianza es que A decida no confiar en él. Preferirá eso a engañar al jugador A. El orden de sus pagos es, por tanto: $d>0>f$. Un B oportunista, por su parte, tendrá como segunda preferencia que A no confía en él. Una segunda preferencia, por tanto, similar al jugador B digno de confianza, pero por razones distintas. El B oportunista preferirá no tener que establecer una relación de confianza con A, con los costes que eso le puede acarrear, por lo que su última preferencia será honrar la confianza que A deposita en él. El orden de sus pagos es, en consecuencia, $d>f>0$. El jugador A debe decidir a qué tipo de jugador B se enfrenta. Un jugador A con confianza social asignará una probabilidad $\theta>c/b+c$ de que B sea digno de confianza, y por tanto optará por confiar en

B. Esto quiere decir que la cuantía de los beneficios esperados por A en el caso de que B responda favorablemente a la confianza depositada en él es el elemento más determinante a la hora de decidir si A confía o no en B. Cuanto mayores sean los beneficios esperados, la decisión de confiar en B dependerá de expectativas menores de que B sea digno de confianza.

Una vez determinada la estructura de la confianza social, sigue pendiente la cuestión del origen de estas expectativas. ¿Cómo se crea la confianza social? Para el jugador A puede resultar tentador actuar como un oportunista y engañar a B, y, a su vez, y dada la estructura del juego de la confianza, es racional que piense que lo más probable es que B sea un oportunista en el que no vale la pena confiar, o que, en cualquier caso, decida no arriesgarse.

La primera respuesta que encontramos en la literatura de capital social es la creación de confianza social como subproducto de la realización de otras actividades. A continuación examinaré esta vía de creación de confianza social. Seguidamente exploraré una segunda vía de creación de confianza social. En este segundo caso, la confianza social es creada no como subproducto, sino conscientemente. En tercer lugar, analizaré con cierto detenimiento el papel del Estado en la generación de confianza en desconocidos.

3.5.1. Creación de confianza social como subproducto de la realización de otra actividad

La creación de formas de capital social como subproducto de la realización de otras actividades es una idea presentada por James Coleman (1990) En el caso de la confianza social, la actividad principal a partir de la cual suele considerarse que se crea confianza social como subproducto es la participación en asociaciones. En *Making Democracy Work*, Robert Putnam (1993a) 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.

Estas redes de compromiso cívico se refieren a la participación en todo tipo de asociaciones voluntarias, desde sociedades ornitológicas a clubes de fútbol, y no meramente a aquellas dirigidas al ámbito político. Recoge aquí Putnam, conscientemente, la idea de Tocqueville del papel de las asociaciones civiles en "engrandecer el corazón y desarrollar el espíritu humano" (Tocqueville, 1996: 98) 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 (Levi, 1996a: 47-48). Es decir, no se sabe por qué el miembro de una peña de fútbol, por el hecho de pertenecer a esa asociación, va a tener una predisposición superior a la media a confiar en desconocidos. Presentaré tres argumentos al respecto. El primero hace referencia a las percepciones de los individuos acerca del "tipo" del resto de la población. El segundo hace referencia a cómo la participación en determinados tipos de asociaciones puede transformar las preferencias y las creencias de los individuos a través de la deliberación. El tercero afirma que la forma y el número de las redes sociales a las que pertenece el individuo afectan al desarrollo de confianza.

El primer argumento afirma que los miembros de la asociación son considerados por el individuo como una muestra representativa de la sociedad. Es decir, el miembro de una asociación forma expectativas acerca del comportamiento futuro de otros miembros utilizando la información que ha adquirido de experiencias pasadas con ellos. Entonces, estas expectativas son extrapoladas a la gente en general. Por ejemplo, si alguien ha tenido buenas experiencias con otros participantes en una asociación, es más probable que asigne una mayor expectativa a los no miembros de que son dignos de confianza. La idea de que los miembros de una asociación son una muestra representativa de la sociedad se ve acrecentada, igualmente, si el grado de heterogeneidad en la asociación es alto, digamos en términos de ideologías, de gustos, o de origen étnico (Stolle y Rochon, 1998: 49) En asociaciones "inclusivas", como las denomina Putnam,

como por ejemplo las pertenecientes al movimiento de los derechos civiles, que incorporan personas separadas por diferentes fracturas sociales, es más sencillo el desarrollo de la confianza social (Putnam, 2000: 22) En todo caso, estas creencias acerca del comportamiento de otros individuos son difícilmente racionales[6]. Los miembros de una asociación dada claramente no son una muestra representativa de los seres humanos, y en ese sentido la extrapolación a extraños de su comportamiento no parece bien fundamentada. Si una muestra es muy grande, sin duda será altamente representativa de la población de la que ha sido extraída. Pero no ocurre lo mismo con las muestras pequeñas, como las que pueden representar la casi totalidad de las asociaciones, que, además, no son en ningún caso muestras aleatorias. No obstante, puede ser que detrás de este argumento haya algo de verdad. Si bien individuos perfectamente racionales no pueden creer que su asociación de amigos de las iguanas sea una muestra representativa de la sociedad, quizá la cosa cambie si relajamos el supuesto y asumimos que los individuos son sólo limitadamente racionales. Esta racionalidad limitada puede referirse a la capacidad computacional de los humanos, o a la cantidad de información que pueden plausiblemente adquirir, por ejemplo, sobre las estrategias de otros agentes. Esto se combina con la complejidad del entorno para explicar las percepciones subjetivas de la realidad realizadas por los humanos (Williamson, 1985: 45-46; North, 1990: 25) En este argumento sobre la confianza social, podemos asumir que la gente es limitadamente racional en el segundo sentido: no tiene información completa acerca del tipo de determinados individuos que no pertenecen a la asociación. Y reducen los costes de transacción que implica adquirir información acerca de esa gente extrapolando la información que han adquirido de los miembros de su asociación. También podemos asumir que el problema de representatividad de las muestras es

[6] En realidad, es difícil que unas creencias de este tipo superen siquiera el requisito de consistencia de la teoría estricta de la racionalidad. A decir de Elster (1983), la consistencia de las creencias requeriría, entre otras cosas, que sean conformes con las leyes de la probabilidad.

suficientemente complejo para que se alcancen normalmente conclusiones erróneas al respecto. De hecho, numerosos experimentos realizados acerca de esta misma cuestión desde la psicología cognitiva permiten llegar a la conclusión de que la gente tiene fuertes intuiciones, equivocadas en aspectos fundamentales, acerca de las muestras aleatorias. En general, parece que se cree que las muestras, cualquiera que sea su tamaño, son muy similares unas a otras y a la población, y que el muestreo es un proceso que se "auto corrige", de manera que toda desviación en un sentido con respecto a la media de la población se ve compensada con una desviación similar en sentido contrario. Es lo que Tversky y Kahneman (1986) denominan la "ley de los números pequeños": la ley de los grandes números se aplica también a números pequeños, lo que confirmaría la validez de conclusiones basadas en muestras pequeñas.

Una variante de este argumento es suponer que determinadas características de los miembros de la asociación pueden actuar como signos reconocibles en individuos ajenos a la asociación y que nos informan sobre el tipo de estos. Si hemos desarrollado relaciones de confianza con miembros de un grupo de individuos, o si conocemos algunas características de la cultura, las tradiciones o los valores de ese grupo, entonces podemos generalizar esa confianza a otra gente que tenga algún signo externo de pertenencia a ese grupo de individuos. Este grupo puede ser una comunidad étnica, por ejemplo (Bacharach and Gambetta, 1997; Offe, 1999: 63; Hardin, 1995; Blackburn, 1998), o una "comunidad imaginaria" como la nación (Whiteley, 1999: 31) o la "patria" (Hollis, 1998: 153-154). En este caso la forma de reducción de costes de transacción es asociar a determinados rasgos visibles (por ejemplo, el color de piel o la forma de vestir) determinadas características (por ejemplo, la honradez) que son consideradas relevantes a la hora de formar expectativas acerca de si alguien es o no digno de confianza.

El segundo argumento sobre la relación entre participación en asociaciones y confianza social considera que la participación en asociaciones puede transformar las creencias de sus integrantes a

través de la deliberación. Es el argumento "republicano" de creación de confianza social como subproducto de la participación en asociaciones. Ya vimos en el primer capítulo que la deliberación como discusión en las asociaciones puede reportar a los individuos recursos de capital social en términos de información. Este argumento afirmaría que la deliberación también puede llevar a una transformación de preferencias y creencias. La creencia en el poder de la deliberación fue una contribución de los Padres Fundadores de la República Americana a la tradición republicana. La creencia republicana en la deliberación supone que los actores deben situarse en una distancia crítica de sus deseos y prácticas prevalecientes, sujetándolos a escrutinio y revisión (Sunstein, 1988: 1548-1549)

En la literatura republicana podemos encontrar al menos dos estrategias para sostener que la deliberación puede llevar a una transformación de preferencias hacia el bien común. La primera de estas estrategias se refiere a la estructura del proceso deliberativo. La segunda, a los actores que participan en el proceso deliberativo. Esta segunda estrategia es la menos interesante para nuestra discusión. Afirma que la deliberación puede llevar a la consecución del bien común porque los participantes tienen ciertas características. Estas características son, de acuerdo con John Rawls (1995: 247), que hayan realizado sus dos poderes morales – una capacidad para un sentido de la justicia y una capacidad para una concepción de lo bueno -, y tengan el deseo de ser miembros plenamente cooperativos de la sociedad a lo largo de toda su vida. Más aún, estas personas comparten una razón humana común, poderes similares de pensamiento y juicio, y una capacidad para extraer inferencias y sopesar la evidencia y comparar consideraciones rivales. Estas características son similares a las de un ciudadano virtuoso. Esta estrategia no es muy atractiva para nuestros objetivos porque no afirma que la virtud cívica es un resultado del proceso deliberativo, sino más bien un prerrequisito del mismo.

La primera estrategia afirma que ciertas características del proceso de deliberación pueden conducir a un cambio de

preferencias. Una de estas características puede ser las normas del proceso. A menudo se argumenta que si la discusión es pública, hay una presión para abstenerse de argumentos egoístas (Elster, 1993b: 183; 1995: 390). Se afirma que hay un deseo por parte de los participantes de no parecer egoístas, porque esto sería embarazoso o vergonzoso (Fearon, 1998: 54). Otro posible mecanismo para explicar por qué los participantes en un proceso deliberativo generalmente justifican sus puntos de vista en términos del bien común es el mecanismo psicológico de la reducción de la disonancia cognitiva: los individuos tienden a hacer coincidir lo que hacen con lo que piensan, para reducir disonancia (Elster, 1987: 113). Otra característica de la deliberación que puede llevar a un cambio de preferencias es que la deliberación puede revelar información privada (Fearon, 1998: 46; Gambetta, 1998: 22). Algunos participantes pueden reconsiderar sus preferencias dada la nueva información ahora disponible.

Un problema común a estos supuestos efectos de la deliberación –formulación de preferencias en términos del bien común por evitar vergüenza o reducir disonancia y revelación de información privada- es que están expuestos a una manipulación estratégica de las preferencias por los participantes. Pueden formular sus preferencias en términos del bien común, por ejemplo, sólo para manipular a los otros participantes. Rousseau (1990: 179-180), en su discusión acerca de la transición del estado de naturaleza a estado civil menciona cómo el propietario convence a sus vecinos (que son una amenaza para su propiedad) de que inicien esa transición invocando un interés general (protección de los débiles frente a los fuertes, paz, armonía) que oculta sus verdaderos intereses egoístas. Por supuesto, los incentivos para la manipulación de las preferencias son mayores cuando hay intereses en conflicto entre los participantes en la discusión, como en el caso del ejemplo de Rousseau. Este es también el caso de interacciones entre ciudadanos virtuosos y no virtuosos. En esta situación, la mera discusión puede no llevar necesariamente al bien común, porque el conflicto en las

preferencias iniciales de los participantes en la discusión puede inducirles a intentar manipular a los otros participantes. Una vez más, para conseguir alcanzar el bien común, los participantes en el proceso deliberativo tienen que desplegar ciertas características desde el comienzo: al menos, cortesía, empatía y capacidad de razonamiento. Lo mejor que podemos esperar de la estructura del proceso deliberativo es probablemente una exclusión de las expresiones más crudas de argumentos egoístas, para evitar la vergüenza, o como manifestación de la capacidad de empatía. En todo caso, aún asumiendo que la deliberación puede provocar un cambio de preferencias en un sentido virtuoso, no está claro que lo mismo ocurra con las creencias. Es decir, no es obvio que unas preferencias virtuosas vayan acompañadas de unas creencias benevolentes acerca del tipo de los demás ciudadanos. Esto es algo que fue discutido con cierto detenimiento en el apartado segundo del capítulo primero, por lo que no es necesario repetirlo aquí. La conclusión que alcanzaba en ese apartado es que la virtud cívica está asociada en gran parte de los casos no tanto a la confianza sino más bien a todo lo contrario, a cierto grado de desconfianza hacia gobernantes y conciudadanos. De manera que el argumento "republicano" de creación de capital social que vincula participación asociaciones a confianza social vía transformación de preferencias mediante procesos deliberativos es, cuando menos, dudoso.

Otra fuente de escepticismo en cuanto a la transformación virtuosa de preferencias como consecuencia de la deliberación es la idea, sostenida entre otros por Putnam, de que estos efectos pueden darse en cualquier tipo de asociación[7]. En un apartado anterior desarrollaba la idea de que cierto tipo de asociaciones –aquellas con una organización más democrática- son especialmente proclives a la deliberación. En este apartado haré

[7] Aunque Putnam considera que cierto tipo de asociaciones, las verticales, son poco proclives al desarrollo de virtudes cívicas entre sus integrantes, también considera que el desarrollo de estas virtudes es independiente del propósito de la asociación: no importa si la asociación es política o se dedica a observar pasar los trenes.

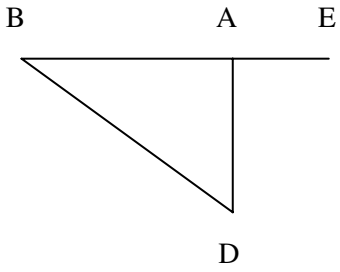
una breve referencia a los efectos del contenido de la asociación sobre la deliberación, distinguiendo entre asociaciones civiles y políticas. Esta distinción la tomo de Tocqueville, y se relaciona con los objetivos de las asociaciones. De acuerdo con Tocqueville (aunque en este punto como en otros de *La democracia en América* hay algunas contradicciones), el desarrollo de asociaciones políticas es más sencillo que el de asociaciones civiles. Por un lado, la participación en asociaciones civiles es más costosa: en la mayor parte de ellas sus miembros tienen que arriesgar parte de su dinero (parece que Tocqueville está pensando fundamentalmente en asociaciones comerciales o industriales). Por otro lado, las ganancias de la asociación parecen mayores en la vida política que en la civil. En la vida civil los hombres se consideran más autónomos, mientras que en la vida política la necesidad de la cooperación para la consecución de objetivos comunes es más obvia (Tocqueville, 1995: 102-107). La deliberación como discusión puede tener lugar en ambos tipos de asociaciones. Pero, desde el punto de vista de la deliberación como fuente de transformación de preferencias en un sentido virtuoso, las asociaciones políticas parecen más interesantes. Al menos si consideramos el contenido de la discusión en ambos tipos de asociaciones. Algunos de los efectos de la deliberación, como la revelación de información privada o la superación de la racionalidad limitada (Fearon, 1998) pueden tener lugar tanto en asociaciones civiles como políticas. Pero el objetivo de la deliberación, desde un punto de vista republicano, es la transformación de preferencias en un sentido virtuoso. Esto significa que el ciudadano tiene que igualar sus intereses con los de la comunidad, o sacrificar sus intereses privados en aras de la comunidad. Como hemos visto, no está claro que la deliberación pueda llevar a esta transformación de preferencias. Pero, en cualquier caso, se puede argumentar, al menos, que si el contenido de la discusión de los miembros de una asociación está relacionado con lo que es el interés de la comunidad, es más probable que se produzca esta transformación que en el caso de

que la discusión, por ejemplo, se refiera a quién debería jugar en el próximo partido de tu equipo de fútbol.

El tercer argumento acerca de la relación entre participación en asociaciones y generación de confianza social afirma que la participación en asociaciones también puede promover la confianza en no miembros porque las pérdidas potenciales de aquel que confía en el caso de que el depositario de la confianza no sea digno de ella disminuyen si aquel que confía puede basarse en sus redes sociales. Si soy miembro de varias asociaciones, y he desarrollado relaciones de confianza particularizada, puedo confiar en desconocidos incluso si desconozco cuál es su tipo, porque puedo compensar las pérdidas potenciales de ser engañado basándome en mis redes sociales. La decisión de confiar es una decisión racional basada en tres consideraciones: la probabilidad subjetiva que se le asigna al otro individuo de que es digno de confianza, las pérdidas potenciales en el caso de que no sea digno de confianza, y las ganancias potenciales en el caso de que haga honor a la confianza que en él se ha depositado. Teniendo en cuenta estos tres elementos, un individuo decidirá confiar en otro siempre que $pG>(1-p)L$, o, lo que es lo mismo, cuando $p/1-p > L/G$, donde p= probabilidad de que el otro jugador sea digno de confianza, L= pérdida potencial, G= ganancia potencial (Coleman, 1990: 99). La posesión de una determinada red social puede reducir el cociente L/G de dos maneras. En la figura 6, por un lado, se puede argumentar que las pérdidas para A de ser engañado por E si deposita su confianza en él serán percibidas como potencialmente menores en este caso porque podrá basarse en B y D para restañar sus pérdidas. En sí este argumento no afirma nada más que aquel que tiene más recursos experimentará unas pérdidas potenciales comparativamente menores que aquel que tiene menos, y por tanto, tenderá a confiar más, manteniendo todo lo demás constante (una persona con muchos recursos puede, a pesar de todo, ser sumamente desconfiada debido a que otras variables de la ecuación, como p, tengan un valor muy bajo. Por mucho dinero que tuviese, Henry Ford no era más confiado hacia

sus empleados, sino más bien todo lo contrario) Dado que el capital social es al fin y al cabo un recurso, ese argumento tam-

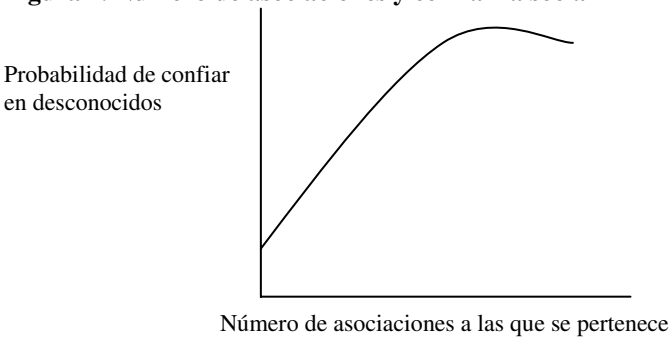
Figura 6. Red social y confianza social



bién se aplica a este caso. Un argumento algo distinto relaciona la posesión de redes sociales con otra de las variables de la ecuación, en esta ocasión *G*, las ganancias potenciales. Volviendo a la figura 6, en el caso de que E responda favorablemente a la confianza que A ha depositado en él, esto se traduce en una ganancia para A. Añade a E a su relación de amigos o conocidos, y, como consecuencia, añade recursos potenciales de capital social que quizá pueda movilizar en un futuro. Ahora supongamos que a estas relaciones A añade sucesivamente varias docenas más, por su pertenencia a muchas más redes sociales, o bien porque su red social original se amplía extraordinariamente. Al aumentar su número de amigos, podría considerarse que la utilidad marginal de cada nueva amistad es cada vez menor, es decir, que las ventajas que supone para A aumentar su número de amigos son cada vez menores. Comparemos esta situación con la opuesta, la de un individuo solitario. Un habitante del estado de naturaleza de Hobbes, donde la vida es "solitaria, pobre, desagradable, brutal y corta" (Hobbes, 1992: 108) valoraría sin duda mucho más contar con un amigo. Es decir, que si bien para A la variable *G* tiene un valor muy pequeño, para un individuo solitario *G* es muy grande.

Este resultado es un tanto paradójico para el argumento de que la participación en asociaciones genera más confianza social. Este argumento, por el contrario, afirma que cuanto más grandes son tus recursos de capital social, por ejemplo porque participas en muchas asociaciones, menor es el beneficio que experimentas confiando en desconocidos. En realidad, este resultado no es tan extraño. Detrás de la idea, planteada también por Putnam, de que determinadas asociaciones son autosuficientes y excluyentes (Putnam, 2000: 22) puede estar en realidad este argumento, aunque en esta ocasión aplicado a cualquier tipo de asociaciones. El argumento que acabo de desarrollar no implica, en todo caso, que cuanto mayor sea el número de asociaciones a las que se pertenezca el capital social vaya a ser menor. Lo que implica es que los beneficios marginales de obtener nuevas relaciones personales son decrecientes, y esto debería tener impacto sobre la decisión de confiar en desconocidos. Dado que, se supone, la pertenencia a asociaciones favorece la confianza en desconocidos en la medida en que los miembros de tu asociación sean considerados una muestra representativa de la sociedad, es de esperar que a cuantas más asociaciones se pertenezca, mayor será tu muestra, y mayor la probabilidad de confiar en desconocidos. No obstante, ya que los beneficios marginales de confiar en desconocidos son decrecientes, a partir de un punto puede ser que,

Figura 7. Número de asociaciones y confianza social



perteneciendo a muchas asociaciones, tu probabilidad de confiar en desconocidos comience a disminuir. La relación entre número de asociaciones a las que se pertenece y probabilidad de confiar en desconocidos tendría la forma de la figura 7.

De manera que la red social a la que se pertenezca puede tener dos efectos sobre la generación de confianza social. Por un lado, formar parte de una red social puede conferir recursos que hagan más probable que se corran riesgos. Pero, por otro, si la red social es muy amplia, puede que el beneficio marginal de hacer nuevas relaciones disminuya, por lo que individuos que, por ejemplo, participen en muchas asociaciones, puede que desplieguen menos confianza social. Cuál de estos efectos prevalecerá es, en todo caso, una cuestión empírica.

Para finalizar este apartado, me referiré a otra forma a través de la cual la participación en asociaciones puede favorecer la confianza social, una vía muy relacionada con la que se acaba de discutir. Se trata de la modificación de las expectativas acerca de lo dignos de confianza que son los desconocidos a través de un proceso de "racionalización de la esperanza", al que ya hice referencia en el apartado 4. Este proceso puede afectar especialmente a aquellos que tienen pocos recursos en capital social. Como ya he dicho, en ese caso, los beneficios potenciales (G) de entablar una nueva relación son muy altos, lo que hace más probable la decisión de confiar en desconocidos. Un argumento alternativo, no considerado anteriormente, es que los costes de confiar en alguien que no resulte ser, al fin y al cabo, digno de confianza, pueden ser especialmente altos en ese caso, ya que no hay nadie en quien basarse. En la novela clásica de Thomas Hardy *Tess of the D'Urvervilles* la protagonista decide confiar en su supuesto primo Alec, con la consecuencia previsible en toda buena novela naturalista de acabar siendo violada. El resultado es más terrible aún debido a que la pobre Tess carece prácticamente de amigos en quienes buscar consuelo y su familia sería clasificada en un análisis actual de capital social como francamente desestructurada. Dado que las pérdidas que se experimentan en estos casos de carencia de redes sociales en las que basarse pueden

ser especialmente crudas, puede ocurrir que las expectativas sean conformadas en un sentido favorable a ciertos estados del mundo que prefiero que ocurran por encima de estados del mundo que falsearían esas expectativas. La consecuencia, por tanto, sería una expectativa *p* mayor, y, por lo tanto, una probabilidad mayor de confiar en desconocidos, manteniendo constantes las demás variables[8].

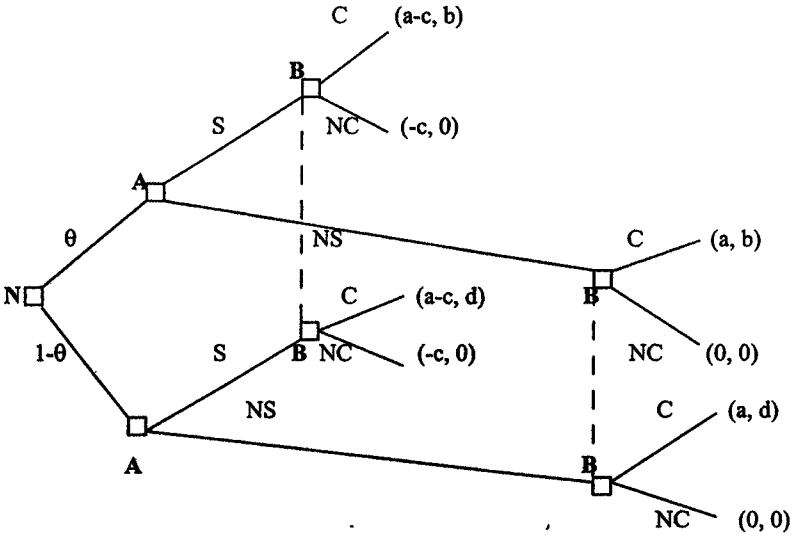
3.5.2. Creación directa de confianza social

La creación de confianza social como subproducto, como ya he dicho, se debe a que reúne algunas características que lo asemejan a un bien público. No obstante, en ocasiones la confianza social puede ser creada de forma intencional. Es decir, un individuo puede invertir en esa forma de capital social. Con ello no quiero decir que ese individuo puede decidir conscientemente confiar en un desconocido, sino más bien que puede llevar a cabo actos que lleven a ese desconocido a confiar en él.

[8] Hay otra forma a través de la cual la pertenencia a una red social puede influir sobre la decisión de confiar. Para Becker y Murphy (2000), las interacciones personales influyen en las elecciones y el comportamiento cambiando las utilidades de los bienes para los individuos. La función de utilidad individual sería, por tanto U= U (x; y; S), donde x e y serían bienes y servicios, y la variable S representaría las influencias sociales en la utilidad a través de las reservas de capital social. El capital social (S) y x (los bienes adquiridos) serían bienes complementarios, en el sentido de que un aumento de S supondría un aumento en la utilidad marginal de x. Todo esto significa, por ejemplo, que disfrutaré más de llevar una corbata o de comprar un coche nuevo si mis amigos también lo hacen. Esto podría tener varias aplicaciones a la influencia de las redes sociales sobre la confianza. Por un lado, puede haber una presión social por parte de tu red social para que se confíe. Es decir, que los beneficios potenciales de confiar se verían incrementados por la aprobación social del acto de mostrar confianza. En segundo lugar, la demanda de ciertos bienes puede ser incrementada por el hecho de que otros miembros de la red social a la que se pertenece aumenten su consumo de los mismos. Esto aumentaría también los beneficios potenciales de confiar en el caso de que el objeto de la confianza sean esos bienes.

La estructura de esta forma de creación de confianza social se recoge en la figura 8. El juego de la figura 8 es el juego de la confianza como un juego de señales. Este juego de señales, al igual que el juego de la confianza social de la figura 5, es un juego de información imperfecta y asimétrica. En este tipo de juegos, todos o algunos de los jugadores tienen información privada que sólo ellos conocen. La información privada de cada jugador determina su tipo. Al igual que en el juego de la confianza social, uno de los jugadores, en este caso el jugador A, puede ser de dos tipos: digno de confianza u oportunista. No obstante, a diferencia del juego de la confianza social, en este caso el jugador A puede comunicar su información privada mediante una señal al jugador B antes de que B decida qué hacer. En este caso, la señal enviada por el jugador A sirve para que el jugador B revise sus expectativas acerca de si A es o no digno de confianza. Es decir, un individuo puede emplear conscientemente determinados signos externos que sepa que son asociados a características, como por ejemplo la honestidad, que se consideran propias de una persona digna de confianza, lo que Bacharach y Gambetta (1997) denominan "propiedades que garantizan la confianza". En la novela de Truman Capote *A sangre fría*, los dos protagonistas deciden cambiar de aspecto, afeitarse y ponerse trajes nuevos antes de pasar cheques sin fondo en varias tiendas de Kansas City. Los dueños estafados declararon después que ambos inspiraban confianza porque iban bien vestidos y hablaban bien. En *El Príncipe*, Maquiavelo sostiene que los ciudadanos, al no poder conocer personalmente a su gobernante, deben confiar en él basándose sólo en signos externos y apariencias, algo que, de hecho, favorece que el príncipe se comporte de forma oportunista. Por ejemplo, aunque para la conservación de su Estado es conveniente que el príncipe sea tacaño, para acceder al poder es mejor lanzar señales (falsas) de liberalidad (Maquiavelo, 1992: 85, 92) No es necesario, claro está, que aquel que envía la señal sea un oportunista. Puede que sus intenciones sean buenas, señalar al otro que es digno de confianza cuando en realidad lo es.

Figura 8. El juego de la confianza como un juego de señales



Movimientos del jugador A:
S= enviar una señal
NS= no enviar una señal
Movimientos del jugador B:
C= Confiar
NC= no confiar

θ = probabilidad de ser digno de confianza
1-θ = probabilidad de no ser digno de confianza

En el juego de la figura 8, el jugador A tiene dos opciones: lanzar una señal al jugador B (S) o no lanzarla (NS). Lanzar una señal supone un coste, *c*, que se resta a los pagos del jugador A siempre que este lance una señal. En el caso de que B decida confiar en él, recibirá como pago *a*. Si B decide no confiar en él, recibe un pago de 0. El orden de sus pagos será: $a>a-c>0>-c$, asumiendo que los beneficios derivados de obtener la confianza de B superen los costes de enviar la señal. El jugador B, por su parte, tiene también dos opciones, confiar en A (C) o no confiar (NC). Recibe un pago *b* en el caso de que confíe en A y este resulte ser digno de confianza, un pago de *d* si deposita su confianza en un jugador A oportunista, y 0 si decide no confiar. El orden de sus pagos es, en consecuencia: $b>0>d$. 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: θ, 0) con $\theta>d/d-b$. De manera que, dados los pagos del juego de la figura 8, 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, en el juego de la figura 8, 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), y llevarle o no, en consecuencia, a confiar. En puridad, el jugador A crea confianza social, comunicando al jugador B una información clave para que este revise sus creencias iniciales y pase, así, a confiar en un

desconocido del que carece, por lo demás, de información acerca de cómo se ha comportado en el pasado.

3.5.3. El papel del Estado en la creación de confianza 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. Si echamos un vistazo a las críticas, comentarios y revisiones del que es, hasta el momento, el trabajo más memorable de los escritos acerca del capital social, *Making Democracy Work*, de Robert Putnam (1993a), el comentario más común (aparte de las críticas al capítulo histórico) es la ausencia de la política y del Estado en sus argumentos (Levi, 1993, 1996a; Tarrow, 1996; Morlino, 1995; Skocpol, 1996; Vallely, 1996; O'Neill, 1996; Berman, 1997). Putnam no es, empero, una excepción en cuanto al escaso tratamiento del papel del Estado en relación con el capital social. En ocasiones, no se trata simplemente de un olvido. Con frecuencia, de hecho, los autores que escriben acerca del capital social asignan un papel negativo al Estado con respecto a la creación de esta forma de capital. Es significativa a este respecto la única referencia en *Bowling Alone*, de Robert Putnam, a la responsabilidad del Estado en el declive de la "América cívica". Putnam incluye al creciente peso del Estado entre los "sospechosos habituales" de ser responsables de la caída del capital social (pág. 281). Y aunque finalmente el Estado salga absuelto, no deja de ser relevante que, al menos a priori, se considerase que más Estado puede ser sinónimo de menos capital social. Las referencias al papel del Estado como destructor de capital social son, de hecho, más abundantes que las dedicadas al Estado como creador de capital social[9]. En un comentario acerca

[9] Entre estas últimas, destacan la de algunos autores escandinavos. Por ejemplo, Per Selle (1999) considera que, al menos desde la década de 1930, la creación de asociaciones voluntarias ha sido fuertemente favorecida en Noruega por las políticas sociales del Estado. Algo similar es mantenido por Martti

del análisis histórico de Putnam en *Making Democracy Work*, Boix y Posner indican que el diferencial histórico en capital social entre el Norte y el Sur de Italia se debió al papel del Estado normando como obstáculo para la cooperación de los campesinos del Sur, algo que, de hecho, había sido también señalado por el propio Putnam (Boix y Posner, 1996; Putnam, 1993a). Por su parte, Anthony Pagden (1988) considera que la clave de la destrucción del capital social en el Sur de Italia se encuentra más bien en el gobierno virreinal español. Los españoles, a través de instituciones como la Inquisición y una política de "*divide et impera*" entre la nobleza local, acabaron socavando las relaciones de confianza en el seno de la sociedad napolitana. Otros autores han destacado los efectos perjudiciales del Estado moderno sobre el capital social. Centrándonos de nuevo en el caso italiano, se afirma que las reformas institucionales de la Ilustración, en el siglo XVIII, y los cambios institucionales que siguieron al *Risorgimento* tuvieron como consecuencia la eliminación de redes locales de ayuda mutua y de beneficencia pública que existían desde la época feudal (Sabetti, 1996: 27-32). En general, el desarrollo del Estado moderno ha sido considerado como destructor de la coordinación espontánea que depende de la presencia de redes informales de interacción (Levi, 1996b: 8). En el caso de Rusia en el siglo XX, se ha argumentado que las reformas soviéticas del período de Stalin llevaron a la destrucción de todos los centros autónomos de participación social: la aldea fue aniquilada por la colectivización, y los colegios, asociaciones deportivas y asociaciones voluntarias de otro tipo fueron eliminadas. El régimen soviético ha sido descrito como un destructor consciente del capital social (Nichols, 1996: 634-638), y lo mismo se afirma en otros análisis sobre Estados socialistas, como la Rumanía de Ceaucescu (Mondak y Gearing, 1998).

Siisiäen (1999) para el caso de Finlandia. Fuera de Escandinavia, algunos estudios, como el de Wai Fung Lam (1997: 38) sobre el desarrollo de las asociaciones de regantes en Taiwan, destacan el papel del Estado en favorecer la coordinación entre asociaciones, reducir costes de transacción, y en financiar la creación de nuevas asociaciones.

Detrás de estos análisis que asignan un papel irrelevante o negativo al Estado en la creación y sostenimiento del capital social está latente, según han señalado algunos autores críticos con el enfoque "neo-tocquevilliano" del programa de investigación del capital social (Foley y Edwards, 1998a) [10], el argumento según el cual la "sociedad civil" es un ámbito autónomo del Estado, y que más Estado supone menos sociedad civil. Con relación al capital social, esto supone que, o bien el Estado inhibe el desarrollo de asociaciones voluntarias, o, en el caso de que promueva ese desarrollo, las asociaciones así creadas tienen menos capacidad para generar capital social, ya que la participación, se supone, es en este caso menos espontánea y menos guiada por un activismo cívico (Stolle y Rochon, 1999; Fukuyama, 1998: 18).

En este apartado sostendré una opinión opuesta con respecto al papel del Estado en la creación y el sostenimiento del capital social. En primer lugar, me referiré de forma general a los argumentos en torno al Estado como un agente externo que soluciona dilemas de acción colectiva. A continuación, desarrollaré más concretamente argumentos referidos a cómo el Estado puede favorecer la creación de distintas formas de capital social. Aunque la mayor parte de este apartado se refiere a la función del Estado en la creación de confianza social, algunas de

[10] Lo cierto es que algunas invocaciones a Tocqueville por parte de la escuela de capital social son un tanto discutibles. No parece que para Tocqueville el Estado fuese perjudicial para el asociacionismo. Su idea era más bien que las asociaciones podían suplantar algunas funciones que un Estado pequeño como el norteamericano en la década de 1830 no desempeñaba o desempeñaba mal (Whittington, 1998: 22-23). Otra interpretación a mi juicio errónea de Tocqueville es su invocación como precursor de las tesis defendidas por Putnam sobre los efectos beneficiosos de las asociaciones sobre el gobierno democrático. De hecho, Tocqueville no pensaba que la sociedad americana se caracterizase por tener un buen gobierno. Consideraba, más bien, que la calidad de los gobernantes norteamericanos era mediocre. La misma igualdad que alentaba la participación de los ciudadanos americanos en las asociaciones hacía que los hombres más distinguidos, y, a decir de Tocqueville, más capaces, se alejasen de esa odiosa política de masas (Tocqueville, 1995: 185-188). El efecto beneficiosos de participar en asociaciones era más bien crear ciudadanos enérgicos, y, como consecuencia, empresario emprendedores (Holmes, 1993: 34)

las conclusiones alcanzadas podrían aplicarse igualmente a la confianza particularizada. Especialmente, el papel del Estado en el fortalecimiento del tejido asociativo puede generar, como subproducto, más confianza social y relaciones de confianza particularizada entre los miembros de las respectivas asociaciones.

Las soluciones externas a los dilemas de acción colectiva

Como ya he dicho en varias ocasiones, la creación de capital social sitúa a los agentes a menudo ante un dilema social, debido a que el capital social tiene algunas características que lo asemejan a un bien público. ¿Cómo puede ser superado ese dilema social?

Una solución habitual a los dilemas sociales planteados por la presencia de un bien público es la aportación centralizada de sanciones (positivas o negativas) por parte de un agente externo. Y, precisamente, el ejemplo típico de solución externa centralizada es el Estado. Este agente externo ofrecería los incentivos necesarios para evitar que los agentes se comportasen como *free-riders*, principalmente en forma de sanciones negativas a las conductas no cooperadoras, pero también mediante sanciones positivas. La intervención de este agente externo solucionaría, por tanto, el problema de la provisión de bienes públicos o bienes comunes (Hardin, 1978: 314; Heilbroner, 1974).

Esta solución al problema de la formación tiene importantes limitaciones. La primera de ellas hace referencia a lo restrictivo de alguno de sus supuestos. Concretamente, la suposición implícita en el modelo de que el agente sancionador externo tiene información completa acerca del incumplimiento de las normas por parte de los infractores. En el caso de que tenga información incompleta acerca de las estrategias de los actores (una suposición bastante razonable), administrará mal las sanciones y el resultado puede ser un equilibrio no cooperativo (Ostrom, 1990: 11-12; Hollis, 1998: 32). Una segunda limitación hace referencia a un problema quizá más fundamental. Realmente, se afirma, la presencia de una autoridad central que proporcione incentivos

selectivos para la cooperación implica a menudo la solución de un problema previo de acción colectiva (Elster, 1991: 56-57). Se trata de un problema de acción colectiva de segundo orden: el acto de sancionar una conducta no cooperadora plantea en sí mismo un problema de acción colectiva, teniendo en cuenta que la sanción efectiva de esa conducta tiene externalidades positivas para todos aquellos que experimentan los beneficios de la sanción (Coleman, 1990: 270-273).

Pues bien, una vez expuesta de forma somera en qué medida el Estado puede colaborar a la provisión de bienes públicos, analizaré con mayor detenimiento el papel del Estado en la creación de algunas formas concretas de capital social. La segunda de las dificultades del papel del Estado en estos cometidos, la solución de un problema de acción colectiva de segundo orden, será obviada en el análisis que sigue. La discusión del problema de acción colectiva implícito en la existencia de un agente externo sancionador nos alejaría demasiado del objetivo de este apartado, la influencia del Estado en la creación de capital social. El primero de los problemas, la carencia por parte del Estado de información completa, sí será tenido en cuenta.

El Estado y la creación de confianza social

Como ya hemos visto, la confianza social es una forma de capital social un tanto resbaladiza. Se trata de confiar en desconocidos acerca de los que se carece de cualquier información acerca de si son o no dignos de confianza (por ejemplo, información acerca de cómo se han comportado en el pasado). Como hemos visto en el juego de la confianza de Kreps, si se cuenta con información completa, cualquier agente, incluso aunque no sea un malvado oportunista, optará por no confiar en un desconocido. Y si nos encontramos en una situación de incertidumbre, como también hemos visto, la decisión de confiar o no dependerá de unas expectativas iniciales acerca del "tipo" del

individuo desconocido lo suficientemente altas, aunque no sepamos de dónde vienen esas expectativas.

En otro apartado vimos cómo las peculiares expectativas propias de la confianza social podían ser un subproducto de la participación en asociaciones, o bien el fruto de una revisión de creencias iniciales una vez recibida una señal por parte del individuo desconocido que indique que es digno de confianza. En este apartado analizaremos una tercera forma de creación de confianza social que introduce por vez primera al Estado en nuestro análisis.

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 (Levi, 1996b; Sztompka, 1999: 47). La figura 9 recoge el juego de la confianza social que vimos en otro apartado, ncluyendo en este caso un Estado que aplica sanciones a aquellos que no hagan honor a la confianza depositada en ellos. Se trata de una adaptación del juego de la confianza social similar a la realizada por Elinor Ostrom (1990: 10) con respecto al dilema del prisionero. 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 $f>d-s$. Mientras que en el juego de la confianza social, el jugador A confiaba siempre que $\theta > c/b+c$, en este caso A confiará siempre que $b>0$, es decir, siempre que se obtenga algún beneficio, por pequeño que sea, de confiar en B y que B responda favorablemente a esa confianza, lo cual es un resultado mucho más favorable al establecimiento de una relación de confianza.

Un problema de esta solución es que, aunque en el juego de la figura 9 se asume que el jugador A carece de información completa acerca de los pagos del jugador B, se asume igualmente que el Estado tiene información completa acerca de quién no hace honor a la confianza depositada en él (digamos, para acercar el

ejemplo más a la realidad, sobre quién incumple lo pactado en un contrato de compraventa). En el caso de que se asuma que el Estado puede equivocarse al aplicar la sanción, nos encontraríamos con el juego de la figura 10. En este juego, una vez que el jugador B decide no honrar la confianza que el jugador A ha depositado en él, el Estado puede aplicarle una sanción. Pero, en este caso, el Estado 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 β, y los pasará por alto con una probabilidad $1-\beta$. En el juego, esto se recoge en un movimiento de naturaleza una vez que el jugador B decide no honrar la confianza depositada en él. 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 $\beta> (d-f)/s$. Es decir, confiará siempre que la ratio entre la diferencia entre el pago recibido si honra la confianza de A y el que recibe si defrauda esa confianza y no es sancionado y la cuantía de la sanción sea menor que la probabilidad de resultar sancionado por el Estado si defrauda a A. En este caso, A decidirá confiar para todo $b>0$. De manera que, por ejemplo, si la cuantía de la sanción es muy alta, la probabilidad de que el Estado sancione puede ser baja, y, aún así, el jugador B cumpliría lo pactado. Si vender una mercancía con vicios ocultos lleva aparejada la pena de muerte, puede que el vendedor se lo piense dos veces, aunque la probabilidad de que le descubran sea baja. La conclusión es lamentablemente reaccionaria: cuanto mayor sea la sanción, menos necesidad de eficacia en su aplicación, ya que sus efectos disuasorios serán mayores. Probablemente Beccaria o Carrara se habrían escandalizado de una lógica semejante de justicia penal. Claro que, por fortuna, el juego de la figura 10 también permite una conclusión diferente: cuanto mayor sea la eficacia del Estado en la atribución y cumplimiento de las sanciones, menores deben ser estas para que el jugador B sea disuadido de defraudar a A.

Figura 9. El juego de la confianza social con un Estado sancionador

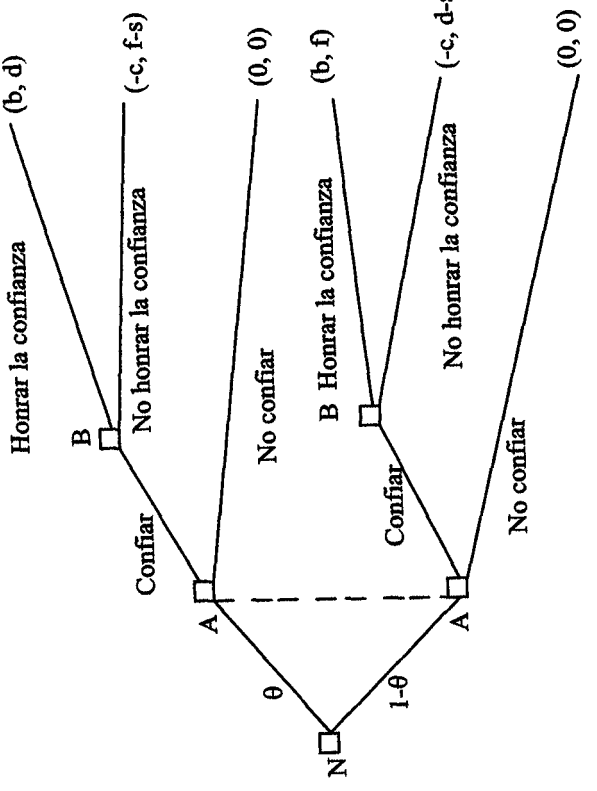
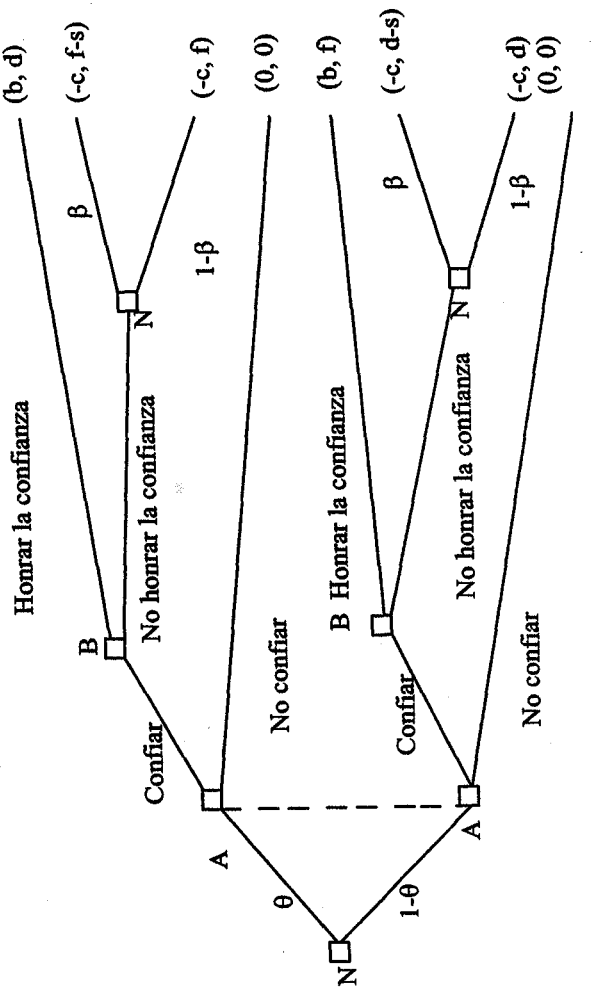


Figura 10. El juego de la confianza social con un Estado sancionador con información incompleta



Un segundo problema, señalado por Goodin (2000) es la posible existencia de un *trade-off* entre intervención del Estado a través de sus tribunales y cumplimiento voluntario de los acuerdos por parte de los individuos. Es decir, puede darse el caso de que si el Estado está dispuesto a hacer cumplir los acuerdos, los individuos estarán menos deseosos de cumplirlos espontáneamente. Siempre que la intervención del Estado no compense la disminución de la voluntad individual de cumplir espontáneamente lo acordado, el resultado puede ser mayor incumplimiento de los acuerdos. En ese caso, nos encontraríamos con el juego de la figura 11. En este juego, os pagos obtenidos por cumplir los acuerdos espontáneamente disminuyen en una cantidad φ. El resultado es que un B digno de confianza honrará la confianza depositada en él sólo si $\beta > (f-d+\varphi)/s$, y un B oportunista se portará decentemente si $\beta > (d-f+\varphi)/s$. De manera que, en este caso, el Estado tendrá que aplicarse aún más a fondo para que los acuerdos se cumplan: si la pena de muerte no es suficiente, habrá que torturar previamente al reo. De todas formas, quizá no debamos tomarnos demasiado en serio esta objeción. Goodin (2000) considera que la labor de los tribunales puede tener un efecto *crowding out* de los buenos motivos para cooperar (en este caso, para ser fiel a la confianza de la que se es depositario), un efecto que denomina "de desmoralización". No obstante, pensar que si los tribunales hacen el trabajo, por qué esforzarse en cumplir, es un curioso razonamiento por parte de alguien que, si no cumple, será sancionado por ello. La presencia de tribunales sancionadores puede reducir, en todo caso, la voluntad de supervisión de los acuerdos del que otorga la confianza (puede hacerle más confiado, en definitiva). De manera que quizá sea conveniente quedarnos principalmente con las conclusiones de los juegos 9 y 10. En todo caso, la objeción de Goodin podría ser interpretada de manera más plausible como que la presencia de una sanción puede no tanto reducir la predisposición a cumplir espontáneamente los contratos, sino a confiar en el individuo con el que se realiza el contrato. La presencia de una sanción puede favorecer la decisión de cumplir con el contrato, dadas las

pérdidas potenciales en caso contrario, pero puede también ser una señal de que hay desconfianza entre las partes[11]. No obstante, esta objeción es fácilmente soslayable, ya que en este caso la sanción es ofrecida por una tercera parte neutral (el Estado), por lo que no tiene por qué actuar como señal de desconfianza (Leibenstein, 1987).

Por lo tanto, el Estado puede favorecer la confianza en desconocidos sancionando las conductas defraudadoras de la confianza. Esta conclusión es sostenible incluso asumiendo que el Estado tiene información incompleta acerca de cuándo se ha producido un incumplimiento.

El Estado y la creación de asociaciones voluntarias

En el primer epígrafe de este capítulo, referido al papel general del Estado en la creación de capital social, dijimos que el Estado podía desempeñar el papel de agente externo que proporciona los incentivos selectivos necesarios para superar dilemas de acción colectiva. Este marco general de actuación del Estado en la creación de capital social se ha aplicado claramente al papel del Estado en la creación de confianza social. En el caso de la participación en asociaciones el papel del Estado es algo más diverso.

Ante todo, hay que considerar que, contrariamente a lo que normalmente se afirma, las asociaciones voluntarias no son capital social. El capital social son los recursos derivados de la

[11] La presencia de una sanción puede ser una señal de desconfianza entre las partes, pero, de hecho, no es necesario que realmente exista desconfianza para establecer un sistema de sanciones. Un ejemplo de ello es la respuesta de los autores republicanos al peligro de la corrupción de los gobernantes. Medidas institucionales como el gobierno mixto, dirigidas a mantener la virtud de los que ocupan cargos gubernamentales, pueden ser una manifestación de lo que Pettit (1997: 264-265) denomina "desconfianza expresiva" compatible con no sentir desconfianza ante los gobernantes. Por ejemplo, un ciudadano puede creer que sus gobernantes son virtuosos, pero que, en ausencia de medidas institucionales adecuadas, podrían comenzar a desarrollar hábitos corruptos.

participación en algún tipo de red social. La pertenencia a una red social es imprescindible para poder disfrutar de esta forma de capital, y el tipo de red a la que se pertenece determina en gran medida el capital social al que se puede acceder. En fin, esto forma parte de la definición de capital social que desarrollé en el primer capítulo de este trabajo. La participación en asociaciones puede proporcionar capital social en forma de información privada, de relaciones de confianza entre los miembros de la asociación (y las obligaciones de reciprocidad unidas a estas relaciones de confianza), y posiblemente de confianza generalizada. Por tanto, si el Estado tiene un papel positivo en la creación de asociaciones voluntarias, estará contribuyendo a su vez a la formación de capital social.

Como hemos visto, los estudios de capital social otorgan a menudo un papel negativo al Estado en relación con las asociaciones voluntarias. Ya hemos visto que para muchos de estos autores el Estado moderno es un destructor del capital social presente en las sociedades del Antiguo Régimen. Una pena, verdaderamente, la desaparición de esos gremios donde los aprendices eran, por lo general, maltratados, o esas idílicas comunidades campesinas plagadas, a decir de Popkin, de desconfianza e individualismo. Igualmente, parece que el Estado soviético fue un gran destructor consciente de capital social. También han llovido las críticas a ciertas políticas realizadas por Estados democráticos contemporáneos, como las políticas de reforma urbanística de los sesenta en Estados Unidos, destructoras de las comunidades locales (Putnam, 1993b, 2000). Esta desconfianza hacia la acción del Estado con respecto a las asociaciones voluntarias está sin duda emparentada, como ya he dicho, con los argumentos en general conservadores de defensa de la "sociedad civil" frente al Estado[12]. Pero también se encuentran

[12] Pero no sólo conservadores. Parte del renacimiento desde los años setenta de la idea de "sociedad civil" provino de algunos intelectuales de la izquierda francesa, que consideraban que toda solidaridad social autónoma es destruida por el impacto de la penetración administrativa en la sociedad que lleva a cabo el Estado de bienestar capitalista (Cohen y Arato, 1995: 37).

suspicacias similares en algunas (que no todas) de las propuestas contemporáneas a favor de una democracia más participativa. Por ejemplo, la propuesta de democracia asociativa de Paul Hirst (1994) Para Hirst, una condición para que las asociaciones crezcan es que el Estado empiece a empequeñecerse delegando funciones[13].

A pesar de lo afirmado por todos estos autores, lo cierto es que el Estado puede favorecer la participación en asociaciones de varias maneras. A grandes rasgos, pueden distinguirse actuaciones directas e indirectas del Estado para promover la participación en asociaciones.

Entre los directos, el más obvio es la concesión de subvenciones a los grupos. 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. La disminución del coste de la participación es efectiva fundamentalmente en el caso de asociaciones que persiguen bienes privados, pero también puede tener su importancia para asociaciones que persiguen bienes públicos. En el caso de que la asociación persiga bienes privados, por ejemplo un orfeón, sólo participando en la asociación puede obtenerse el bien en cuestión, en este caso interpretar bonitas canciones con otras voces privilegiadas. No obstante, para que la asociación se ponga en marcha puede ser necesario contar con algún tipo de subvención pública, por ejemplo porque los integrantes de la asociación carezcan de los necesarios recursos para mantenerla en funcionamiento. Por su parte, en el caso de las asociaciones que persiguen bienes públicos, nos encontramos con un problema de acción colectiva similar al analizado en el

[13] Como ya he dicho, otras propuestas de democracia asociativa sí asignan un papel positivo al Estado en la promoción de la participación en asociaciones. Por ejemplo, la propuesta de democracia asociativa de Joshua Cohen y Joel Rogers. En esta propuesta se aboga por una activa intervención del Estado, a través de los mecanismos propios de los modernos Estados del Bienestar, en la promoción de la participación en asociaciones de todos los grupos sociales, especialmente los más desfavorecidos (Cohen y Rogers, 1995a, 1995b).

apartado anterior con referencia a la creación de confianza social. En el caso de que el problema de acción colectiva tenga la forma de un dilema del prisionero, el resultado es que nadie tendrá interés en colaborar en el sostenimiento del bien público. Como hemos visto, una solución a un problema de bien público de este tipo es que el Estado aplique una sanción. La sanción estatal puede ser positiva o negativa. La subvención actuaría como una sanción positiva a la participación. Por ejemplo, durante el *New Deal,* numerosas asociaciones recibieron subvenciones del gobierno de los Estados Unidos. Algunas de estas asociaciones, como la *American Farm Bureau Federation*, que recibían subsidios del Departamento de Agricultura, perseguían claramente bienes públicos (Skocpol, 1997). En general, las subvenciones estatales constituyen la fuente de financiación más importante de las organizaciones voluntarias (Nowland-Foreman, 1998: 113). Esta subvención puede servir, por ejemplo, para disminuir la cuantía de la contribución que cada afiliado debe realizar a la asociación. La influencia de esta disminución en los costes sobre la decisión de colaborar en una asociación voluntaria es, en todo caso, limitada. El problema del *free rider* está asociado principalmente a la imposibilidad de excluir del disfrute del bien público a aquellos que no han intervenido en su provisión. Por ejemplo, las reformas en la legislación agraria obtenidas por la *American Farm Bureau Federation* beneficiarían, en su caso, a todos los agricultores norteamericanos, y no sólo a los miembros de la asociación. Por tanto, la decisión de participar no depende en gran medida de los costes de entrar en la asociación. Por muy bajos que sean los costes de participar, el problema de *free rider* sigue presente. Sólo en el caso de que la subvención se otorgase directamente a los individuos por el hecho de participar en la asociación, esta subvención podría actuar como un incentivo selectivo suficiente para garantizar la participación. En la Atenas del siglo IV a. c., los ciudadanos que participaban en la *ekklesia*, o asamblea del pueblo, recibían un pago en metálico (Hansen, 1999: 150). Las leyes aprobadas en la asamblea eran un bien público, en el sentido de que afectaban a todos los ciudadanos de Atenas, hubiesen

participado o no en su elaboración. El drakma o drakma y medio que recibían los 6000 primeros ciudadanos que acudían a la asamblea era un incentivo selectivo a la participación. No obstante, salvo excepciones[14], los Estados actuales confieren subvenciones a la asociación, y no a los individuos que participan en ella. Puede ser, en todo caso, que la subvención estatal confiera a la asociación recursos suficientes como para ofrecer incentivos selectivos a la participación a aquellos que quieran unirse. Por ejemplo, un sindicato que ofrezca a todos aquellos que decidan ser afiliados el acceso a una cooperativa de viviendas a buen precio. Pero, aparte de la posibilidad de que la asociación ofrezca incentivos selectivos, la reducción de los costes de la participación no altera el problema de acción colectiva en el caso de que la asociación persiga bienes públicos.

Otra forma de apoyo directo a la participación por parte del Estado, distinta de la aportación de subvenciones, es a través de la institucionalización de cierto tipo de asociaciones. El desarrollo de Estados de Bienestar en Europa Occidental después de la Segunda Guerra Mundial fue acompañado de la institucionalización de acuerdos de tipo corporatista entre el gobierno y las organizaciones sindicales y patronales. La importancia de estas organizaciones en la toma de decisiones generó para sus activistas mayores beneficios en su participación. Esto seguramente influyó en el incremento del número de miembros de estas organizaciones. Además de la institucionalización de agentes sociales como sindicatos y organizaciones empresariales, se puede argumentar que los Estados de Bienestar favorecieron el desarrollo o la expansión de otros grupos de interés. Según Paul Pierson (1996), los cuantiosos programas sociales del Estado del bienestar, como pensiones, seguros de desempleo, políticas educativas y sanitarias, benefician aproximadamente a la mitad del electorado en los países desarrollados. Estas políticas públicas han generado a su alrededor una extensa red de grupos de interés, como por ejemplo,

[14] En algunos países, el Estado concede subvenciones a los ciudadanos en términos de desgravaciones fiscales por su participación en algún tipo de asociaciones, como por ejemplo los sindicatos.

la Asociación Americana de Pensionistas, con veintiocho millones de afiliados. En el argumento de Pierson, el Estado del Bienestar, además de institucionalizar ciertos grupos -especialmente sindicatos-, crea intereses en torno a los cuales pueden organizarse nuevos grupos. Por ejemplo, en el caso mencionado anteriormente, las políticas de pensiones del gobierno de los Estados Unidos crearon el interés en torno al cual se organiza la Asociación Americana de Pensionistas. Las políticas sociales del gobierno generan beneficiarios, y, por ello, intereses en el mantenimiento y expansión de esas políticas. De esta manera, el Estado aporta motivaciones para asociarse. De todas formas, hay que reconocer que esta función del Estado es, en todo caso, marginal: aunque la labor del Estado pueda crear intereses en torno a los cuales asociarse, siempre que el objetivo de la asociación sea un bien público, puede no existir un incentivo para participar en la asociación.

Una última manera en que el Estado, o más especialmente los Estados del bienestar, pueden favorecer indirectamente la participación en asociaciones es a través de su impacto sobre ciertas variables individuales consideradas clave en este tipo de participación. 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 (Verba, Nie y Kim, 1978; Verba, Schlozman y Brady, 1995: 27-33, 334-351; Rosentone y Hansen, 1993). 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.

Por tanto, el Estado, ya sea directa o indirectamente, favorece la participación en asociaciones voluntarias. El argumento está claro en el caso de las asociaciones que persiguen bienes privados. Las subvenciones del Estado aportan recursos para poner en marcha la asociación y mantenerla en funcionamiento. Las políticas redistributivas del Estado del bienestar, asimismo, pueden proporcionar recursos (financieros y cognitivos) a los individuos para participar en este tipo de asociaciones, y las políticas educativas, sanitarias, o de pensiones del Estado del bienestar crean interese en torno a los cuales pueden organizarse los individuos. Todo esto se aplica igualmente a las asociaciones que persiguen bienes públicos, pero en este caso las políticas estatales es previsible que tengan menor impacto. La disminución de los costes de participar no altera sustancialmente los incentivos para comportarse como un *free-rider*. En todo caso, la aportación de recursos a estas asociaciones por parte del Estado puede permitirles organizar incentivos selectivos a la participación[15].

[15] En este apartado he analizado cómo niveles altos de gasto estatal, en lugar de tener un efecto de *crowding-out* sobre la participación en asociaciones, pueden, de hecho, favorecer esa participación. Pero el crecimiento del gasto estatal y el aumento de la densidad asociativa podrían alimentarse mutuamente de manera distinta. Por ejemplo, siguiendo el argumento de Ferejohn (1999).

3.6. El círculo virtuoso del capital social

Hasta ahora hemos visto distintas vías de creación de confianza particularizada y de confianza social. Algunas de ellas son más adecuadas que otras para explicar las diferencias en capital social entre distintas comunidades. Especialmente significativo en este sentido puede ser el papel del Estado en la creación de ambas formas de confianza. La explicación de que dos países cuenten con distintas reservas de capital social puede encontrarse en el distinto papel de sus respectivos Estados en la promoción de la participación en asociaciones, por ejemplo, o bien en su eficacia en garantizar el cumplimiento de los acuerdos. Pero, aunque las vías de creación de capital social expuestas en los apartados anteriores de este capítulo resultasen suficientes para explicar diferenciales iniciales en capital social entre distintas comunidades, quizá no basten para explicar por qué esas diferencias se mantienen en el tiempo. Al asumir esta posibilidad, implícitamente nos estamos tomando en serio la idea de Putnam de que el capital social sobrevivió en el centro y el norte de Italia durante diez siglos. Aunque, bien mirado, no es necesario ir tan lejos. Parece demasiado que un impulso inicial de creación de capital social se mantenga a lo largo de diez siglos por haber logrado constituir un círculo virtuoso. Sobre todo si tenemos en cuenta, como ya mencioné en el apartado 3.3, que hay suficientes obstáculos a lo largo de esos diez siglos de historia como para

---

Ferejohn considera que si el Estado ofrece mayor información sobre sus actividades a los ciudadanos, estos, a cambio del aumento de su capacidad de supervisión de la acción del gobierno derivado de la mayor información disponible, confiarán más recursos al Estado. De manera que más apertura del gobierno a la supervisión de los ciudadanos supone Estados con mayores recursos. Y, si seguimos lo afirmado por la literatura sobre capital social desde Putnam (1993), o por autores ajenos a la escuela de capital social, como Rosenstone y Hansen (1993), una mayor densidad asociativa supone mayor información disponible para los ciudadanos, y, como consecuencia de ello, mayores posibilidades de ejercer *accountability* sobre los gobernantes. Si las asociaciones son fomentadas por el Estado con ese propósito, la consecuencia, si es correcto el razonamiento de Ferejohn, puede ser mayores recursos en manos del Estado.

pensar que el capital social ha podido mantenerse sin más. Esto en sí no es un argumento en contra de la posible existencia de círculos virtuosos de capital social, sino más bien en contra de una sobreestimación de la capacidad del capital social en la creación de más capital social. En este apartado, defenderé una vía a partir de la cual el capital social puede crear más capital social, es decir, un proceso de círculo virtuosos de creación de capital social. Sin embargo, no diré nada sobre la duración de ese círculo virtuoso.

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 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. La figura 12 recoge el modelo de círculo virtuoso de la creación del capital social.

La historia del círculo virtuoso sería algo así como la "historia de dos ciudades". En una de ellas, el Estado concede subvenciones a la constitución de nuevas asociaciones, y cuenta con una administración pública eficaz, probablemente por el hecho de que los ciudadanos, gracias a sus reservas de capital social, pueden exigir a su gobierno municipal que sea solícito ante sus demandas. El apoyo del Estado hace que menudeen las asociaciones. Como

Figura 11. El juego de la confianza social con un *trade-off* entre cumplimiento espontáneo de los acuerdos e intervención del Estado

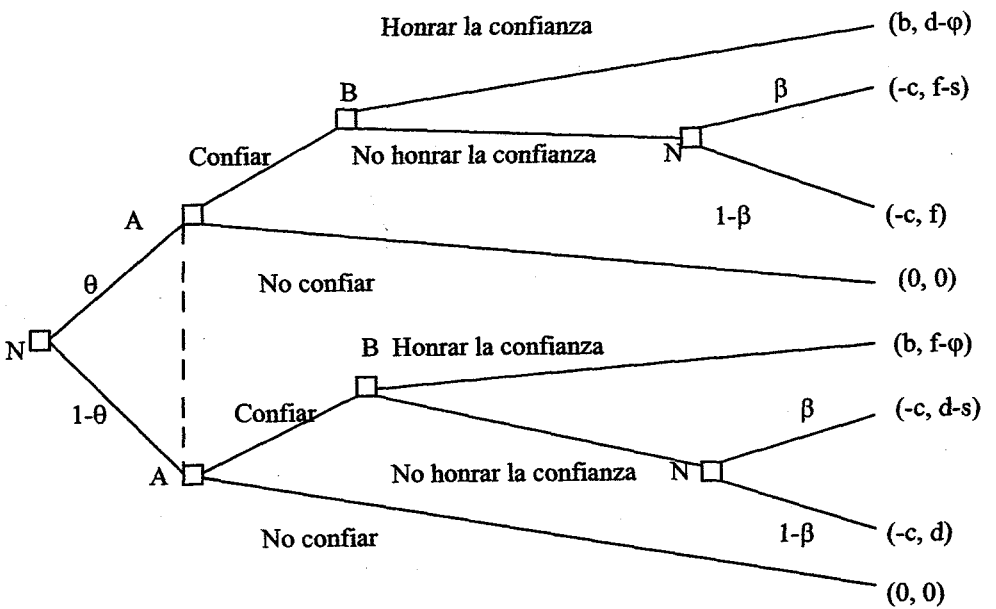
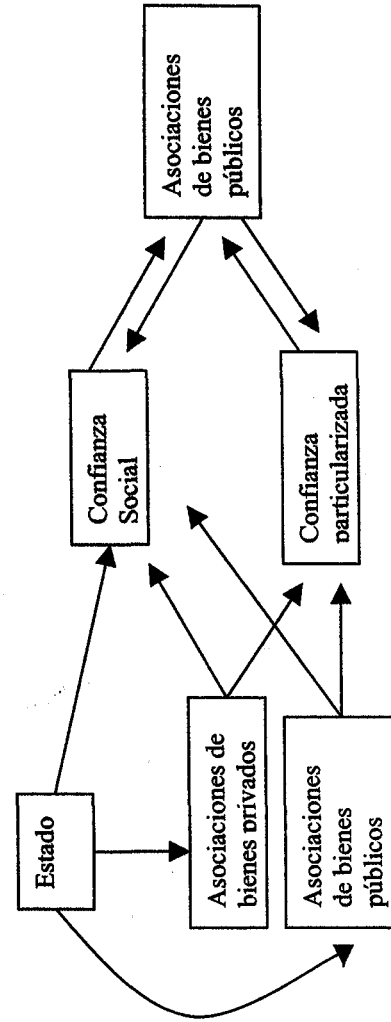


Figura 12. El círculo virtuoso de la creación del capital social



resultado de ello, la gente aprende a confiar en los desconocidos, y establece fuertes relaciones de confianza particularizada con miembros de las asociaciones de las que forma parte. A su vez, estas relaciones de confianza permiten que, cuando surge un interés común, los ciudadanos se asocien para conseguirlo, debido a que confían unos en otros y piensan que su confianza no se verá defraudada. Por contra, en la otra ciudad el gobierno municipal no apoya el desarrollo de asociaciones. Además, la ineficacia y la corrupción en el aparato administrativo (alentadas, entre otras razones, porque los ciudadanos carecen del capital social necesario para organizarse y reivindicar sus derechos) fomentan el que muchos acuerdos contractuales no se respeten, por lo que la mayoría de los ciudadanos piensan que más vale no confiar en los desconocidos. La desconfianza generalizada es, a su vez, un obstáculo para el desarrollo de asociaciones. En fin, la historia de las dos ciudades ilustra de manera un tanto ingenua los dos procesos ideales de círculo virtuoso y de círculo vicioso de creación de capital social. La mayor parte de las relaciones descritas en la ciudad rica en capital social han sido explicadas en apartados anteriores: el papel del Estado en la participación en asociaciones y en el desarrollo de la confianza social, la creación de confianza particularizada y confianza social como subproducto de la participación en asociaciones. Los supuestos efectos de la presencia del capital social sobre la eficacia institucional no han sido analizados, ni lo serán, ya que este trabajo sólo se ocupa de la formación del capital social. Quedan por explicar los efectos de la confianza , particularizada y generalizada, sobre la participación en asociaciones.

3.6.1. La confianza y la participación en asociaciones

La distinción entre tipos de asociaciones es frecuente en la literatura de capital social. En ocasiones las asociaciones han sido diferenciadas por su carácter inclusivo o excluyente (Putnam, 2000: 22; Eastis, 1998), o bien por tener una militancia

homogénea o heterogénea (Stolle y Rochon, 1998), o por ser de carácter horizontal, que promueve la participación de sus miembros en las decisiones de la asociación, o vertical, donde las decisiones son tomadas por los dirigentes sin que participen las bases (Putnam, 1993a). En una ocasión al menos, las asociaciones han sido distinguidas también por el tipo de bienes que perseguían: públicos o privados. Boix y Posner (1996) distinguen entre asociaciones que persiguen bienes públicos y asociaciones que persiguen bienes privados para afirmar que las primeras crean más capital social, o un capital social más robusto. En el apartado 3.5.3 de este capítulo, empleaba esta misma distinción entre tipos de asociaciones para determinar cuál es la influencia del Estado en la creación de unas y otras. En este apartado retomaré la distinción entre asociaciones que persiguen bienes públicos y asociaciones que persiguen bienes privados para intentar determinar en qué medida la confianza puede ayudar a la constitución del primer tipo de asociaciones. En el caso de una asociación de bienes privados, como ya dije en el apartado 3.5.3, la participación en la asociación es necesaria para obtener el bien de que se trate. Es decir, en este caso no hay un problema de acción colectiva. La confianza apenas juega aquí un papel importante. Siempre que la asociación persiga un bien que necesito y que no puedo conseguir de otra manera, tendré que participar en ella. Por tanto, el papel de la confianza, si lo hubiere, se reduciría, en todo caso, a facilitar la participación en asociaciones que persiguen bienes públicos. Aunque la literatura sobre capital social afirma reiteradamente que el capital social es, entre otras cosas, una forma de solucionar problemas de acción colectiva (Putnam, 1993a: 167; Kolankiewicz, 1996: 437; Taylor, 1996; Kenworthy, 1997; Minkoff, 1997: 611; Brehm y Rahn, 1997: 999-1000; Hayashi, Ostrom, Walker y Yamagishi, 1999; Hall, 1999: 418), lo cierto es que no hay una argumentación clara sobre cómo el capital social puede favorecer la cooperación. Este apartado se refiere, por lo tanto, no sólo a la creación de capital social, como el resto del trabajo, sino que tiene implicaciones importantes para las consecuencias del capital social sobre otras variables. En realidad, la solución a los problemas de acción

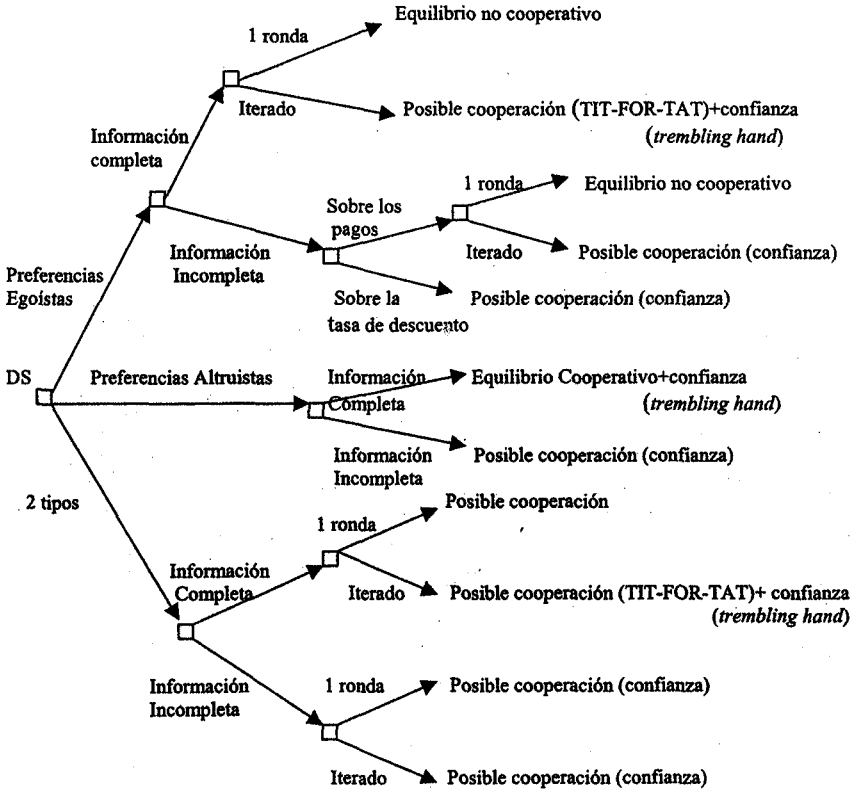
colectiva, y a los dilemas sociales en general, es en gran medida lo que está detrás de la influencia del capital social sobre variables como eficacia institucional. Por ejemplo, se ha argumentado que la presencia de altos niveles de confianza entre la ciudadanía puede afectar, en determinadas condiciones, al mejor cumplimiento por parte de los ciudadanos de las decisiones de los gobiernos (Levi, 1997). Pero para que el "cumplimiento contingente" de Levi se produzca, es necesario superar un problema previo de coordinación. Por su parte, la participación en asociaciones y los efectos positivos que puede suponer para la democracia, implica en ocasiones la previa superación de un dilema de acción colectiva, siempre que la asociación persiga la obtención de un bien público o un bien común.

Para orientarnos en la tarea, en general ardua, de encontrar un papel a la confianza en la solución de dilemas sociales, tales como el dilema del prisionero, propongo el esquema de la figura 13.

En la figura 13 se recoge cuál es el papel de la confianza en distintas situaciones que pueden suponer un dilema social[16] . Los jugadores pueden ser de dos tipos: egoístas o altruistas. El egoísta solo persigue la satisfacción de sus propios intereses, mientras que el altruista persigue el bien común. No obstante, el jugador altruista sigue, a pesar de todo, la racionalidad instrumental. Es decir, es consecuencialista: aunque persigue el bien común, no escogerá cooperar siempre que piense que le van a engañar. No es un cooperador incondicional, como lo sería, por ejemplo, alguien que siguiese el imperativo categórico kantiano, o el ciudadano *enkratés* de la *polis* griega (Domènech, 1989: 92-93). En un apartado anterior ya dije que unos individuos con esas preferencias no necesitan formar expectativas optimistas acerca del comportamiento de los demás para cooperar, por lo que entre ellos la confianza es irrelevante.

[16] Un dilema social es una situación en la cual los intereses privados entran en contradicción con los intereses colectivos, en la que todos o la mayor parte de un grupo actúan de acuerdo con sus intereses particulares y obtienen un resultado peor del que hubieran obtenido si hubieran ignorado su propio interés (Van Lange, Liebrand, Lessick y Wilke, 1992: 3-4)

Figura 13. Confianza y cooperación



La parte superior del árbol de la figura 13 se refiere a los jugadores de un dilema del prisionero. La forma estratégica de este juego es la siguiente:

	Cooperar	**Defraudar**
Cooperar	b, b	d, a
Defraudar	a, d	c, c

El orden de los pagos para ambos jugadores es a>b>c>d. La confianza sólo puede jugar un papel en el caso de un dilema del prisionero iterado un número infinito de veces, o cuando ninguno de los jugadores sabe cuál será la ronda final. En el caso de un dilema del prisionero de una sola ronda, tanto si la información es completa como si no, la estrategia dominante de ambos jugadores será la no cooperación. La solución habitual al dilema del prisionero iterado es el desarrollo de estrategias de cooperación condicional. En este caso, se argumenta, lo que un agente escoge hacer en un momento dado determina lo que el otro hará en momentos posteriores, de manera que son posibles las amenazas o las promesas –implícitas o explícitas. Esto se generaliza normalmente en estrategias condicionales como *tit-for-tat*: "cooperar en la primera ronda del juego y en las restantes realizar el mismo movimiento del otro jugador en la ronda anterior" (Axelrod, 1984). En el caso de que ambos jugadores valoren suficientemente los pagos futuros, es decir, si la tasa con la cual los agentes descuentan el futuro es lo suficientemente alta, una combinación de dos estrategias de cooperación condicional como *tit-for-tat* puede ser un equilibrio[17]. Lo cierto, sin embargo, es que

[17] Si en lugar de dos jugadores tenemos un número superior, la generalización natural de la estrategia *tit-for-tat* sería: "cooperar en la primera ronda del juego y después seguir cooperando sí y sólo si al menos *n* jugadores han escogido cooperar en la ronda anterior" (Taylor 1987, 85). Para que la cooperación se mantenga, es necesario que *n= N-1* (siendo *N* el número total de

el equilibrio cooperativo resultante de la combinación de dos estrategias *tit-for-tat* no está exento de problemas. El principal problema es que se trata de un resultado indeterminado: como demuestran los teoremas *folk*, otros muchos equilibrios son posibles en el caso de un dilema del prisionero iterado, entre ellos la no cooperación mutua. De hecho, *tit-fot-tat* es sólo la mejor respuesta a una estrategia *tit-for-tat* por parte del otro jugador. Un problema adicional es que, dados los riesgos a corto plazo de cooperar (los costes de unilateralidad, es decir, las pérdidas potenciales en el caso de ser el único que coopera), no está muy clara la razón de por qué un jugador puede decidir cooperar inicialmente (Lange 1991, 157; Gambetta 1988a, 216). En todo caso, en un juego con información completa, si cada uno conoce los pagos del otro y su tasa de descuento, y esta es favorable al desarrollo de estrategias de cooperación condicional como *tit-for-tat*, cada jugador puede asumir que su mejor estrategia es *tit-for-tat*, y que su oponente pensará otro tanto. En este caso, no creo que la confianza tenga un papel importante que desempeñar, a pesar de lo que se afirma habitualmente en la literatura. En el mejor de los casos, la confianza podría desactivar el peligro que para un resultado cooperativo puede suponer la probabilidad de *trembling hands*. Las *trembling hands* (Rasmusen, 1989: 27) se refieren no necesariamente a movimientos irracionales, sino a

---

jugadores). Es decir, se requiere unanimidad (además, claro está, de que los jugadores descuenten suficientemente el futuro). En el caso de que $n= N-1$, cuando uno de los jugadores no coopera en la primera ronda, la cooperación colapsa en las siguientes rondas. El no cooperador inicial obtendrá unos pagos máximos en la primera ronda, pero en las rondas posteriores sus pagos serán menores que los que obtendría si la cooperación se hubiera mantenido. Por ello, su decisión inicial de no cooperar dependerá de cuánto valore sus pagos futuros. En el caso de que $n< N$-1, la cooperación no es un equilibrio, porque existen fuertes incentivos para adoptar una estrategia de no cooperación en todas las rondas del juego: si uno de los jugadores decide no cooperar, los demás seguirán cooperando, y el no cooperador obtendrá los máximos pagos en cada una de las rondas del superjuego. Por ello, ninguno de los jugadores tendrá incentivos para adoptar estrategias de cooperación condicional (Taylor, 1987: 86-87; Elster, 1991: 60)

errores cometidos por alguno de los jugadores a la hora de realizar su estrategia. Como ya he dicho, bajo un supuesto de información completa, y, bajo determinadas circunstancias, *tit-for-tat* puede ser la estrategia escogida por ambos jugadores. Pero bajo esas mismas circunstancias puede caber la posibilidad de que al otro jugador le tiemble la mano, se equivoque a la hora de aplicar su estrategia. En un juego iterado de dilema del prisionero en el que los costes de ser un primo en una de las rondas sean desmesuradamente altos, aunque la probabilidad de que se produzca una *trembling hand* sea muy pequeña, un jugador puede optar por no cooperar. Si la probabilidad subjetiva de que al otro jugador le tiemble la mano es 0, debido a que se confía en él, la posible cooperación no se verá perturbada. Por ejemplo, confianza referida a la habilidad del otro jugador en la realización de determinada tarea, o en su capacidad de concentración.

El papel de la confianza es potencialmente mayor si asumimos información incompleta. Como se aprecia en la figura 13, cuando el juego de dilema del prisionero es de una sola ronda, el resultado es nuevamente no cooperativo. La estrategia dominante sigue siendo la no cooperación. No obstante, se abren nuevas posibilidades, una vez más, en el caso de un juego repetido. En este caso, de nuevo *tit-for-tat* es una estrategia posible para ambos jugadores, pero, dado que ahora se desconocen los pagos del otro jugador, o su tasa de descuento, o ambas cosas, cada uno de ellos no está tan seguro de cuál será la estrategia a adoptar por el otro jugador. Puede formar probabilidades subjetivas, por ejemplo, acerca de la tasa de descuento del otro jugador o de sus pagos. En ciertas circunstancias, esto podría llevarle a cooperar. Por ejemplo, si decide que los pagos y la tasa de descuento del otro jugador son de tal manera que es muy probable que escoja *tit-for-tat*, puede que él (siempre que descuente suficientemente el futuro, o bien que sus costes potenciales no sean muy altos (Kydd, 2000)) decida, a su vez, escoger también *tit-for-tat*. Pero puede también que escoja cooperar inicialmente para poder engañar a un jugador del que considera muy probable que escoja *tit-for-tat*. En realidad, para que se escoja cooperar en la primera ronda no se requiere

siquiera que alguno de ellos sea un cooperador condicional. Basta con que sean lo suficientemente sofisticados para intentar engañarse mutuamente. En el juego propuesto por Hargreaves y Varoufakis (1995: 179-182) entre dos egoístas con información incompleta pero con suficiente confianza en que el otro es un cooperador condicional, ambos cooperarán al menos en t=1, aunque el juego sea finito y se conozca el número de rondas. Cada uno de ellos puede pensar que su comportamiento cooperativo inicial permite que el otro realice una revisión bayesiana de sus expectativas iniciales, que vea su movimiento cooperativo como una señal de cuál será su comportamiento futuro (Burt y Knez, 1995: 258; Lahno, 1995). De esta manera, esperará engañar al otro jugador.

Por lo tanto, la confianza juega un papel marginal en la solución de un dilema del prisionero iterado con información completa, pero puede jugar un papel importante en caso de información incompleta.

La rama central del árbol de la figura 13 conduce a otro tipo de juegos. En este caso, se trata de juegos de coordinación. Los dos jugadores en este caso son altruistas. En realidad, se trataría de algo así como cooperadores consecuencialistas. No son, como ya dije, cooperadores incondicionales en el sentido kantiano. Podría tratarse, por ejemplo, de los individuos "razonables" de Martin Hollis (1998: 162), con un poco de cooperadores incondicionales kantianos y otro poco de individuos que practican la reciprocidad general. En definitiva, estos jugadores preferirán un resultado de mutua cooperación, pero en el caso de que el otro no coopere, preferirán no cooperar. Además, prefieren el resultado en que ellos no cooperan y el otro sí a aquel en que los primos son ellos, cooperando cuando el otro no lo hace. La forma estratégica del juego de seguridad es la siguiente:

	Cooperar	**Defraudar**
Cooperar	a, a	d, c
Defraudar	c, d	b, b

El orden de los pagos para ambos jugadores es a>b>c>d. Los dos equilibrios en estrategias puras son Cooperar-Cooperar y Defraudar-Defrauda. En el caso de que haya información completa, una manera simple de refinar los equilibrios es considerar que el resultado del juego es aquel de los dos equilibrios que es óptimo de Pareto, es decir, el equilibrio de mutua cooperación. Es la solución aportada, por ejemplo, por Michael Taylor (Taylor 1987, 39). Se supone que la coordinación de ambos jugadores en torno a este equilibrio es sencilla: basta una comunicación al respecto previa al juego. Esta forma de coordinación puede resultar peligrosa, no obstante, siempre que haya diferencias importantes entre los pagos. En el orden de pagos presentado anteriormente, hemos visto que *a* es mayor que *d*. Esto sólo designa las preferencias ordinales de los dos jugadores, pero no la intensidad de las mismas. Supongamos que *d*, el pago obtenido si un jugador coopera y el otro decide no cooperar, es extremadamente bajo, por lo que las consecuencias de que el otro no cumpla el acuerdo son devastadoras. De nuevo, la confianza juega un papel menor en la solución cooperativa de este juego, y sólo si reintroducimos la noción de *trembling hand*. Unas expectativas generosas acerca de la profesionalidad, o la capacidad de concentración del otro jugador pueden llevar a que ninguno de los dos jugadores piense que al otro le va a "temblar la mano" y va a incumplir el acuerdo alcanzado con anterioridad al juego. Supongamos, por ejemplo, que varios campesinos forman una asociación para aunar esfuerzos en la construcción de un dique esencial para la irrigación de sus campos. Individualmente, cada uno de ellos no puede construir el dique: se necesita el concurso de todos. Todos están interesados en la construcción del dique.

Los dos equilibrios posibles de este juego en estrategias puras son que ninguno se ponga a construir el dique, o que todos lo hagan. El mejor equilibrio de los dos es el segundo, y en principio los aldeanos pueden coordinarse en ese equilibrio simplemente hablándolo antes. A pesar de ello, cada campesino podría pensar que existe una pequeña probabilidad de que alguno de los demás miembros de la asociación no cumplan su parte, por la razón que sea (por ejemplo, porque se olvide de hacerlo, o porque le de por pensar que los dioses del agua odian los diques). Una expectativa como esa quizá podría ser descartada en el caso de que se confíe (correctamente o no) en la profesionalidad de los otros miembros de la asociación, una confianza derivada, por ejemplo, de su mutuo conocimiento.

De nuevo, es previsible que la confianza juegue un papel más importante en el caso de que haya información incompleta. En ese caso, aunque, de hecho, ambos jugadores son cooperadores en el sentido apuntado anteriormente, desconocen los pagos del otro. O bien, aunque conocen los pagos del otro, no saben si el otro sabe cuáles son sus pagos. Aunque se que el otro jugador es cooperador, no estoy seguro de que sepa que yo lo soy, en cuyo caso es posible que opte por no cooperar (ya que soy un cooperador consecuencialista). Para ilustrar esta situación, recurriré al ejemplo del dilema de la socialdemocracia europea en 1914. En 1914 se produjo una de las decisiones más traumáticas de la historia de la socialdemocracia. Partidos que hasta entonces se habían pronunciado en repetidas ocasiones en favor de la paz acabaron votando a favor de los créditos de guerra en sus respectivos parlamentos. Esta decisión llevó a una oleada de escisiones en el seno de la II Internacional que culminarían en 1916-19 con la creación de otras dos internacionales. Las explicaciones de esta votación han sido variadas. Una posible explicación es que los partidos socialdemócratas, aunque estaban en contra de la guerra, no tenían una idea clara de cómo evitarla, más allá de algunas ideas vagas acerca de la "huelga general organizada a nivel internacional", tal como se expusieron en el congreso de la SFIO de 15-16 de Julio de 1914 (Rebérioux, 1985:

791), o en el congreso de la internacional de Stuttgart en 1907 (Sasson, 1997: 27). Otras interpretaciones menos benignas se refieren más bien a las preferencias de los miembros de la internacional. Lenin (1974; 1980) consideraba, por ejemplo, que los líderes obreros estaban comprados por la burguesía a través de los beneficios del imperialismo. Aunque esto no significaba en todos los casos que los líderes de los partidos socialdemócratas hubiesen sido sobornados por la burguesía, algunas de sus afirmaciones en *El imperialismo. Fase superior del capitalismo*, o en su artículo "El imperialismo y la escisión del socialismo" son fácilmente interpretables en ese sentido. Sin embargo, yo propongo una interpretación nueva más matizada: los partidos socialistas se enfrentaban realmente a un juego de cooperación con información asimétrica. Supongamos, lo cual es bastante razonable, que todos los partidos estaban inicialmente a favor de la paz[18]. Supongamos también que sabían cómo hacer frente al desafío de la guerra. Este supuesto es menos razonable. De hecho, la idea de la huelga general internacional parece un tanto indigna de una organización de la importancia de la internacional. No obstante, no es necesario suponer que algo como la huelga general internacional era, de hecho, un buen instrumento para acabar con la guerra. Basta con suponer que los dirigentes de los principales partidos se lo creían. Este supuesto quizá no sea tan restrictivo. Asumidos esos supuestos, tenemos a los dos principales jugadores: la SFIO y el SPD. La primera preferencia de ambos era que los dos votasen en contra de los créditos de guerra. La votación en contra no sería meramente un acto simbólico, sino un primer paso necesario para poner en marcha las otras medidas que pondrían fin a la guerra. Podría interpretarse esta votación como una señal enviada al otro partido para poder coordinarse en torno a las medidas dirigidas a la huelga general internacional. Pero en el caso de que uno de los partidos decidiese votar a favor de los

[18] Esa suposición es compatible con la interpretación que afirma que no sabían que hacer para evitar la guerra, y con otras interpretaciones que consideran que sí sabían que hacer pero era demasiado costoso. No lo es, claramente, con la interpretación de Lenin.

créditos de guerra, el otro preferiría a su vez votar a favor. La razón de ello es que si uno de los dos vota a favor, las medidas en contra de la guerra no pueden tomarse en marcha, por lo que votar en contra de los créditos de guerra sería irrelevante. En realidad, tendría costes para el partido, como la exposición a las críticas chovinistas, o, en última instancia, a su ilegalización. De manera que la estructura del juego entre el SFIO y el SPD es la de un juego de coordinación con información incompleta, con dos equilibrios posibles en estrategias puras: votar ambos en contra de los créditos de guerra, o votar ambos a favor. La información incompleta puede referirse a las preferencias de cada uno de ellos. Es decir, puede que ninguno de ellos esté seguro acerca de las preferencias del otro, si es o no partidario de la paz. Pero no creo que sea este el caso. Más bien, la incertidumbre podía referirse a que, aunque cada uno de ellos estaba seguro de las preferencias del otro (ambos pensaban que el otro era partidario de la paz) no estaban seguros de que el otro partido estuviera seguro de que ellos estaban a favor de la paz. Es decir, aunque ambos pensaban que se encontraban ante un juego de coordinación, cada uno de ellos tenía sus dudas acerca de si el otro pensaba que sus preferencias no eran más bien las de dilema del prisionero. Igualmente, ambos podían temer que al otro le temblase la mano una vez alcanzado un compromiso. Si los dos pensaban que votar en contra mientras el otro votaba a favor no supondría ningún beneficio, pero tenía fuertes costes, podían temer, aunque asignasen a ese hecho una probabilidad muy pequeña, que al otro partido le temblase la mano por cuestiones como, por ejemplo, una voluntad débil en el último momento. A pesar de todo, ambos partidos realizaron esfuerzos por coordinarse en torno al equilibrio de cooperación mutua. Antes de la votación en ambos países, por ejemplo, el SPD mandó un emisario, Hermann Müller, para buscar el apoyo francés contra los créditos de guerra (Kirby, 1986: 28-29), pero no consiguió hacer creíble para los dirigentes de la SFIO que el SPD votaría en contra. Por lo tanto, la votación de los partidos obreros a favor de los créditos de guerra se debió en gran medida a un problema de coordinación. La raíz de este problema

estaba en la incertidumbre acerca de las creencias del otro sobre el propio tipo, al temor a la ocurrencia de *trembling hands*, y a la falta de confianza entre los dos partidos en torno a estas cuestiones.

En las ramas inferiores del árbol de la figura 13 nos encontramos con juegos entre dos tipo de jugadores: cooperadores consecuencialistas y jugadores con preferencias de dilema del prisionero. Si suponemos que en una población dada hay jugadores de ambos tipos, cuando se encuentran dos cooperadores consecuencialistas, volvemos a la situación descrita en las ramas centrales de la figura 13. En este caso, como ya he dicho, es posible la cooperación en un juego con una sola ronda. En el caso de que se encuentren un cooperador consecuencialista y un jugador con preferencias de dilema del prisionero, el resultado sería muy diferente. La forma estratégica de ese juego es la siguiente:

	Cooperar	**Defraudar**
Cooperar	a, b	d, a
Defraudar	c, d	b, c

Una vez más, el orden de los pagos para ambos jugadores es a>b>c>d. En este juego, como se ve fácilmente, el único equilibrio en estrategias puras es que ambos defraudan. Al igual que en dilema del prisionero, en este caso no hay nada que hacer: un juego de este tipo jugado una sola vez y con información completa lleva indefectiblemente a un resultado no cooperativo. Si hay información incompleta, de nuevo la confianza puede jugar un papel. Por ejemplo, en un juego de una ronda. Ninguno de los jugadores sabe cual es el tipo del otro. Si al menos uno de ellos es un cooperador consecuencialista, su decisión de cooperar dependerá fundamentalmente de sus expectativas acerca del tipo

del otro jugador. Es decir, de la confianza que tenga en que el otro es, asimismo, un cooperador consecuencialista. Si ambos son cooperadores y ambos son confiados, el resultado será la mutua cooperación. Si sólo uno de los dos es cooperador, y confía erróneamente en que el otro también lo es, se verá miserablemente defraudado. La confianza, por tanto, ayuda a conseguir equilibrios cooperativos sólo en el caso de que ambos jugadores sean cooperadores. En caso contrario, será una forma segura para ser engañado.

En el caso de un juego repetido, la confianza, una vez más, jugará un papel marginal en el caso de información completa. Si los jugadores son cooperadores condicionales, es obvio que una combinación de estrategias *tit-for-tat* es el resultado del juego. En todo caso, la confianza puede jugar un papel ante la posibilidad de *trembling hands*, por las razones apuntadas más arriba. En el caso de que sólo uno de los dos jugadores sea cooperador condicional, la no cooperación será la estrategia seguida por ambos jugadores.

La confianza puede jugar un papel más importante en caso de juegos repetidos con información incompleta. Cuando ninguno de los dos jugadores sabe cuál es el tipo del jugador al que se enfrenta, las posibilidades aumentan. Un cooperador condicional, si tiene suficiente confianza en que su contrincante es también cooperador condicional, puede comenzar cooperando. Si el otro le responde, el resultado puede ser la cooperación mutua. Si el otro jugador es un oportunista, tiene varias opciones en caso de que piense que se enfrenta a un cooperador condicional. Si valora lo suficientemente el futuro y piensa que el cooperador consecuencialista no se dejará explotar más allá de la primera jugada, entonces puede optar por jugar *tit-for-tat*. O bien puede empezar cooperando para que el otro jugador piense que es un cooperador condicional, y así poder engañarle en el futuro.

En suma, en el caso de que haya jugadores de dos tipos que se relacionan de manera aleatoria, la confianza jugará un papel en caso de información incompleta. Tanto en un juego de una sola ronda como en juegos repetidos, un jugador oportunista que piense que su oponente es un cooperador consecuencialista, puede

intentar explotarle haciéndose pasar durante un tiempo por cooperador. En este caso, la confianza que un cooperador consecuencialista pueda desplegar acerca del tipo del otro jugador favorece resultados cooperativos en el caso de que, efectivamente, se encuentre con otro cooperador. En caso contrario, la confianza favorece más bien que aquel que confía sea explotado miserablemente por jugadores oportunistas. En estos casos, el cooperador consecuencialista quizá considere apropiado seguir la máxima de Maquiavelo de que "un hombre que quiera hacer en todos los puntos profesión de bueno, labrará necesariamente su ruina entre tantos que no lo son" (Maquiavelo, 1992: 83).

En conclusión, la confianza puede jugar un papel en la solución de determinados dilemas sociales. En dilemas sociales con información completa, su papel es marginal. Tanto en el dilema del prisionero, como en el juego de seguridad y el juego entre cooperador consecuencialista y jugador egoísta, su posible intervención se reduce a evitar que el temor a que al otro jugador le "tiemble la mano" arruine la posible cooperación. Si introducimos información incompleta, su papel aumenta significativamente en todos los dilemas sociales considerados.

Con el análisis del papel de la confianza en la participación en asociaciones se cierra el análisis del "círculo virtuoso" de la creación del capital social. Si realmente el capital social forma o no círculos virtuosos es ya una cuestión empírica, algo de lo que me ocuparé con cierto detenimiento en el capítulo siguiente.

3.7. Conclusión

En este capítulo he identificado diversas vías de creación de la que es, a mi modo de ver, la fuente primordial de capital social: la confianza, tanto social como particularizada. La confianza se crea como subproducto de la realización de otras actividades, entre ellas la participación en asociaciones. Pero, además (y esto puede resultar crucial para explicar las diferencias en capital social entre comunidades), la creación de confianza social puede verse

favorecida u obstaculizada por la forma y el tamaño de la red social de la que se forma parte. La confianza social puede ser inducida también de forma más directa, mediante el envío de señales normalmente asociadas a características que "garantizan la confianza". El Estado, a su vez, puede jugar un papel positivo en la creación de confianza social y particularizada, bien directamente, mediante la garantía del cumplimiento de los acuerdos alcanzados entre los individuos, bien indirectamente, favoreciendo la participación en asociaciones. Finalmente, todos los elementos anteriores se combinan para explicar cómo el capital social puede generar círculos virtuosos: el Estado favorece la generación de confianza social y particularizada de las dos maneras que acabo de mencionar, esto a su vez facilita la creación de asociaciones por parte de los ciudadanos, y esto, a su vez, es fuente de nuevas relaciones de confianza, y, por tanto, de nuevo capital social.

En toda esta historia de la creación del capital social hay, sin embargo, un resultado un tanto curioso que quizá valga la pena comentar, siquiera brevemente. En ocasiones se considera que el capital social es un sustituto a determinadas funciones desempeñadas normalmente por el Estado. Es decir, que un país con instituciones estatales ineficientes o raquíticas puede no obstante seguir adelante con su vida económica porque las transacciones entre agentes económicos están lubricadas por la confianza. Por ello, el apartado referido a la "creación de confianza social" por parte del Estado puede ser interpretado como la historia de cómo el capital social es innecesario cuando el Estado es eficaz y hace que se cumplan los acuerdos. En gran medida, esa interpretación es correcta. En realidad, el Estado favorece con su actividad sancionadora de los incumplimientos contractuales la decisión de confiar, y no tanto la expectativa de que la gente, en general, es digna de confianza. Alguien puede pensar que el hombre no es capaz de superar su naturaleza caída y a pesar de todo confiar porque, además de con el castigo divino, afortunadamente se puede contar con la autoridad pública. De manera que, es este caso, el capital social resulta innecesario.

Ahora bien, también se puede argumentar que el hecho de que se cumplan los contratos puede favorecer igualmente la generación de expectativas altas acerca de que la gente es digna de confianza. Dado que las posibilidades de ser engañado son menores, las creencias podrían adaptarse a ese conjunto de oportunidad en un sentido más positivo para la decisión de confiar. Esto de por sí no garantiza que el capital social creado a partir de esta forma de confianza resulte útil. Puede que, a pesar de todo, el Estado sea suficiente, y la confianza entre los individuos sea irrelevante, dado que, en definitiva, si los acuerdos se rompen, basta con la fuerza pública. Ante este argumento, hay que repetir que la confianza es fuente de capital social, no el capital social mismo. Aunque la autoridad pública y la aplicación en los tribunales del código civil pueda resultar suficiente para el cumplimiento de los acuerdos, las obligaciones de reciprocidad generadas, en su caso, por la decisión de confiar, pueden ser empleadas, en teoría, para otros muchos propósitos. Algunas de estas formas de utilizar el capital social se supone que tienen buenos resultados para la democracia. El análisis de ello está fuera del alcance de este trabajo, aunque el último apartado de este capítulo ofrecía algunos indicios de que, de hecho, la confianza puede ayudar a solucionar dilemas sociales.

CAPÍTULO IV

LA FORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL: ANÁLISIS EMPÍRICO

4.1. Introducción

En el capítulo anterior hemos visto como la confianza, la fuente principal del capital social, podía formarse a través de medios muy diversos. La confianza particularizada puede ser creada como subproducto de la participación en asociaciones, tal como se afirma comúnmente en la literatura de capital social, pero, además, el diferencial en confianza entre comunidades puede ser explicado por las distintas políticas llevadas a cabo por el Estado. Estas políticas también pueden tener un efecto beneficioso sobre la creación de confianza social, tanto garantizando el cumplimiento de los acuerdos alcanzados entre extraños, como propiciando la participación en asociaciones, fuente, a su vez, de confianza social. El tipo de red social a la que se pertenezca también puede influir en la decisión de confiar en desconocidos, así como el que estos desconocidos lancen señales de que son dignos de confianza. Finalmente, todos estos componentes reunidos pueden dar lugar a un "círculo virtuoso" de creación de capital social. Este mapa de la creación de capital social puede parecer un tanto confuso, más si tenemos en cuenta los múltiples matices introducidos en el capítulo III sobre las distintas fuentes

del capital social. En este capítulo intentaré aclararlo en alguna medida mediante la comprobación empírica de las principales hipótesis derivadas del capítulo anterior.

En primer lugar, analizaré las fuentes de creación de confianza particularizada. Una de las hipótesis recurrentes del capítulo anterior es que la confianza particularizada puede ser creada como subproducto de la participación en otras actividades, de entre las cuales se destaca a menudo la participación en asociaciones. En primer lugar, afirmaba en el apartado 3. 4 del capítulo tercero que la participación en asociaciones crea como subproducto relaciones de confianza entre los miembros de la asociación. Pero, decía también, el tipo de organización interna de la asociación influye en el desarrollo de esas relaciones de confianza. En concreto, las asociaciones con una organización más "horizontal" son más proclives que aquellas con una organización "vertical" al desarrollo de relaciones de confianza. Si esto es cierto o no es lo que primero comprobaré.

En segundo lugar, pasaré a las hipótesis referidas a la creación de confianza social. Comenzaré por el papel del Estado en la creación de capital social. Después, a diferencia de la estructura del capítulo tercero, me dirigiré directamente al círculo virtuoso de creación de capital social. El sentido de esta forma de estructurar el capítulo está en que el modelo de círculo virtuoso de creación de capital social permite indagar al mismo tiempo en dos hipótesis: la referida a la creación de confianza social como subproducto de la participación en asociaciones, y la referida a la influencia de la confianza social en la participación en asociaciones. La primera hipótesis, la que relaciona participación en asociaciones y confianza social, es analizada a continuación con mayor profundidad. Analizaré si los objetivos de la asociación y el número de asociaciones a las que se pertenece influyen en la creación de confianza social. En el apartado final del capítulo propondré un ejemplo de cómo la confianza social puede ser desarrollada a partir de señales que indican que el que las envía es digno de confianza.

4. 2. Una justificación del empleo de ejemplos históricos

Gran parte de las comprobaciones empíricas de los apartados siguientes emplean datos de encuesta. No obstante, también he introducido en algunos apartados narraciones a partir de datos secundarios. Se trata de las historias paralelas de dos ciudades italianas de los Abruzzos, *Luco dei Marsi* y *Trasacco*, la creación de relaciones de confianza y su empleo para superar problemas de acción colectiva por parte de los obreros y artesanos ingleses de finales del siglo XVIII y principios del XIX, y la creación de confianza social por parte de empresarios políticos vietnamitas durante las luchas de independencia contra franceses y norteamericanos. Dado que el capítulo histórico de *Making Democracy Work*, basado exclusivamente en fuentes secundarias, ha sido el más criticado, quizá resulte conveniente, antes de pasar al primer apartado sobre el tipo de organización asociativa y el desarrollo de relaciones de confianza, empezar este capítulo con una justificación de por qué se han empleado narraciones históricas basadas en fuentes secundarias en algunos apartados.

Quizá el punto de partida más útil es la posición de John Goldthorpe en el debate en torno a los usos de la historia en la sociología (Goldthorpe, 1991, 1994). El principal problema que Goldthorpe encuentra en la utilización de la historia por los sociólogos es el referido a la naturaleza de la evidencia histórica. Las afirmaciones que sobre el pasado realizan los historiadores son inferencias sobre los vestigios históricos, que son finitos e incompletos. Mientras tanto, el sociólogo construye su evidencia a través del trabajo de campo. Esta superioridad del sociólogo sobre el historiador implica que si el sociólogo puede probar su teoría en el presente, debe hacerlo en primer lugar, ya que de esta manera podrá ser probada de forma más rigurosa. Esta recomendación de Goldthorpe no supone que la historia no pueda ser empleada por los sociólogos, sino más bien que debe ser empleada lo menos posible y siendo consciente de sus limitaciones. Un campo donde Goldthorpe reconoce la utilidad para los sociólogos de acudir en ocasiones a casos históricos es, por ejemplo, en la verificación de

teorías sobre el cambio social (Goldthorpe, 1991: 216). En el supuesto del estudio de la formación del capital social, la utilización de casos históricos puede no estar siempre justificada. Una de las formas de explicar la formación de capital social que hemos analizado anteriormente consideraba que el capital social se forma como subproducto de la participación en la obtención de un bien privado. Para estudiar cómo el capital social se forma como subproducto de distintas pautas de participación no parece necesario acudir a casos históricos. Un ejemplo de análisis de esta variedad de formación de capital social podemos encontrarlo en el trabajo de Dietlind Stolle "Bowling together, Bowling alone: the development of generalized trust in voluntary associations" (1998). Este trabajo analiza los efectos de la participación en asociaciones voluntarias sobre la generación de confianza. A través de datos extraídos de dos encuestas a miembros de asociaciones en Alemania y Suecia, la autora mide si la posesión inicial de un alto nivel de confianza influye en la decisión de participar en la asociación, si hay una relación entre tiempo de pertenencia a una asociación y desarrollo de confianza interpersonal, y si hay efectos del tipo de asociación sobre la generación de confianza social. Este tipo de estudio a través de datos de encuesta puede ser el más adecuado para analizar la creación de capital social como subproducto de la participación para la consecución de un bien privado, y es, por tanto, una de las estrategias a seguir a la hora de estudiar la formación del capital social. Pero, además de esta estrategia, quizá sea posible el empleo de fuentes secundarias exclusivamente para hipótesis que no pueden ser comprobadas por medio de encuestas (por ejemplo, porque no haya datos disponibles). Ilustraré esto con dos ejemplos de empleo de fuentes secundarias en ciencia política.

El primero de los ejemplos es el trabajo de Avner Greif "Self-enforcing political systems and economic growth: late medieval Genoa" (1998). En este trabajo, Greif pretende explicar el surgimiento de una nueva institución en la Génova medieval, el *podestà*, y cómo esta nueva institución logró la estabilidad política en la república, evitando los enfrentamientos entre los dos clanes

rivales de la ciudad. En su análisis, Greif combina herramientas analíticas comúnmente utilizadas en economía y ciencia política con la forma narrativa empleada por los historiadores. Construye un modelo que describe las relaciones entre los dos principales clanes genoveses del siglo XII en forma de un juego repetido con información completa. En este modelo de teoría de juegos, identifica un conjunto de equilibrios perfectos en subjuegos en los cuales el enfrentamiento entre los clanes está excluido. El modelo es modificado para integrar contextos distintos. Los efectos esperados de la introducción de una nueva institución, el *podestà*, son analizados por medio de un modelo de juego en forma extensiva. Las hipótesis que se derivan del modelo son comprobadas acudiendo a la narrativa histórica. Los elementos constitutivos de la estructura del juego, el número de jugadores, sus preferencias y las opciones a las que se enfrentan, se derivan también de la propia narrativa histórica.

El segundo ejemplo es el libro de John Aldrich *Why Parties?* (1995). En esta trabajo, Aldrich pretende explicar el por qué del surgimiento de los partidos políticos como instituciones para seleccionar líderes y proporcionarles poderes y recursos para ganar las elecciones. Para ello, elabora, al igual que Greif, un modelo abstracto utilizando la teoría de la elección racional, que intenta explicar cómo la movilización a través del partido soluciona a los electores sus dos problemas de acción colectiva (la paradoja del voto y el problema de recabar información sobre las distintas opciones electorales), y cuáles son los incentivos de los candidatos para presentarse a las elecciones en las listas de un partido político. Una vez elaborado este modelo abstracto, Aldrich lo aplica al caso histórico de la formación de los partidos políticos en Estados Unidos en la primera mitad del siglo XIX.

En cierta medida, los análisis de Avner Greif y John Aldrich se asemejan a la forma usual de utilizar la historia por parte de los sociólogos. El punto en común más evidente es que Greif y Aldrich, al igual que los autores de la sociología histórica, como Theda Skocpol o Perry Anderson, construyen su evidencia empírica a través de fuentes históricas secundarias, a través de los

trabajos de los historiadores. Esto plantea los mismos problemas de limitación de las fuentes disponibles y de discriminación entre fuentes secundarias que señalaba Goldthorpe en su crítica al empleo de la historia en la sociología. La principal diferencia entre Greif y Aldrich y los autores de sociología histórica es el empleo por los primeros de herramientas analíticas, fundamentalmente teoría de la elección racional y modelos de teoría de juegos, en su análisis. El empleo de la teoría de juegos tiene varias ventajas sobre la mera utilización de la narrativa histórica. En primer lugar, la formalización matemática del modelo hace más sencillo apreciar si las conclusiones se derivan de las premisas. Por otro lado, al hacer explícito el modelo, es más fácil apreciar en él la existencia de anomalías. Estas dos ventajas permiten superar una de las objeciones planteadas por Goldthorpe a los análisis de sociología histórica, referida al tenue lazo causal entre las premisas y las conclusiones en los trabajos de esta disciplina (Goldthorpe, 1991).

A partir de este ejemplo quizá se pueda intentar responder a la objeción planteada por Goldthorpe a la utilización de casos históricos en sociología o ciencia política. Esta objeción hacía referencia a la limitación de las fuentes disponibles y a los problemas de discriminación entre las fuentes secundarias. Se trata de un problema que afecta de lleno a los grandes estudios de sociología histórica, que alcanza a la propia fundamentación de esta disciplina. Este problema afecta tan de lleno a la sociología histórica porque sus trabajos más importantes pretenden explicar períodos de tiempo muy extensos y procesos de cambio social extraordinariamente complejos. En este sentido, la discriminación entre las fuentes secundarias se convierte en un problema irresoluble. A la hora de explicar la transición del esclavismo al feudalismo, Perry Anderson se enfrenta a dos escuelas historiográficas distintas que difieren en seiscientos años a la hora de datar la desaparición de la esclavitud en el occidente europeo, y el período estudiado es tan grande que el sociólogo histórico simplemente no puede acudir a las fuentes primarias. A un problema similar se enfrenta Skocpol a la hora de interpretar el

sentido de la revolución francesa: ¿Albert Soboul o François Furet?. En el caso del trabajo de Greif, quizá las exigencias que se plantean a las fuentes históricas secundarias sean distintas. En su modelo de teoría de juegos se explica el proceso de desarrollo y sostenimiento de la nueva institución, el *podestà*, y la narrativa le sirve únicamente para comprobar si se cumple lo predicho en el modelo. Para la construcción del modelo únicamente se requiere que la narrativa histórica le proporcione información suficiente para poder determinar los agentes del juego, sus preferencias, su evaluación de alternativas, la información que poseen, sus expectativas y las constricciones a las que se enfrentan. Para el establecimiento de este modelo no se requiere un conocimiento exhaustivo del caso. Esto no quiere decir que en el análisis concreto de Greif un conocimiento amplio de la evidencia histórica no sea necesario. Pero hay que tener en cuenta que esto se debe a que, realmente, el análisis de Greif no está guiado por la construcción de una teoría con pretensiones de generalidad, o al menos de una cierta validez externa. El modelo que aplica puede cumplir o no el requisito de validez externa, pero lo que pretende el autor es explicar un caso histórico concreto: las luchas entre clanes en la Génova medieval y el desarrollo de una institución peculiar para ponerlas fin. Dado que es la explicación del caso lo que guía su trabajo, se requiere un conocimiento exhaustivo que vaya más allá de los requisitos necesarios para poder construir su modelo. En el caso de Aldrich, está claro que existen pretensiones de generalidad en su análisis del surgimiento de los partidos políticos. No pretende tanto explicar el caso de Estados Unidos, como utilizarlo para comprobar una teoría con pretensiones de validez externa. En este caso quizá no sea necesario un conocimiento tan exhaustivo. Otra diferencia entre ambos trabajos es que la evidencia disponible acerca de un período reciente como el siglo XIX es mayor que en el caso de la Génova del siglo XII.

Teniendo en cuenta estos ejemplo, se podrían extraer algunas conclusiones acerca del modo de emplear casos históricos para el análisis de la formación del capital social. En primer lugar, sólo deberían emplearse, tal como afirma Goldthorpe, siempre que no

haya más remedio, es decir, siempre que las hipótesis no puedan ser comprobadas de otra manera. En segundo lugar, sería conveniente utilizarlas como ilustración de modelos formales, para los que no se requiere un conocimiento exhaustivo del caso. El ejemplo de los empresarios políticos vietnamitas cumple ambos requisitos. Se trata, por un lado, de la comprobación del modelo del apartado 5.2. Por otro, lo cierto es que se carece de cualquier dato de encuesta acerca de la creación de confianza social mediante señales. Los ejemplo de *Luco dei Marsi* y *Trasacco* y de los artesanos ingleses en los comienzos de la revolución industrial están justificados fundamentalmente en referencia a la primera de las dos condiciones: la falta de datos de encuesta.

4.3. Participación en asociaciones y confianza particularizada

Que la participación en asociaciones puede crear como subproducto relaciones de confianza no creo que sea algo que merezca la pena ser contrastado en profundidad. Parece obvio que la información obtenida acerca de las preferencias o las creencias de otros individuos, sea como sea que se ha obtenido esa información (y la interacción diaria con miembros de tu asociación no es una fuente especialmente extravagante de obtención de información de ese tipo) puede ser base suficiente para el desarrollo, en su caso, de relaciones de confianza. Por ello, lo que comprobaré en este apartado no es si la participación en asociaciones es base suficiente para el desarrollo de relaciones de confianza, sino más bien una hipótesis algo más específica: si el tipo de organización asociativa influye en la creación de confianza particularizada. En el capítulo anterior sostuve que la distinción entre asociaciones horizontales y verticales podía resultar útil por sus efectos sobre la generación de relaciones de confianza. Como ya dije, el origen de esa distinción en la literatura de capital social está en *Making Democracy Work*, de Putnam. Más allá de las generalizaciones de Putnam, consideraba en el capítulo anterior que las organizaciones horizontales pueden favorecer más que las

verticales la creación de relaciones de confianza por dos razones: por un lado, existen menos conflictos de intereses entre la dirección y la base. Por otro, permiten una mayor deliberación entre sus miembros, y, como consecuencia de ello, mayores oportunidades de revelación de información privada acerca del "tipo" de los otros miembros de la asociación.

La principal dificultad para la comprobación de esta hipótesis radica en la escasez de datos de encuesta sobre confianza particularizada. Las encuestas disponibles y utilizadas habitualmente por los autores que escriben sobre capital social incluyen preguntas sobre confianza generalizada, pero habitualmente no sobre confianza particularizada. Tampoco se suele incluir ningún indicador referido al tipo de organización asociativa. En este apartado emplearé una encuesta que sí incluye dos variables referida una al grado de confianza en los miembros de las asociaciones a las que se pertenece, y otra al grado de participación de los miembros de la asociación en la toma de decisiones. Se trata del Barómetro de Opinión Pública de Andalucía de diciembre del año 2000. El N de la encuesta es de 3645, correspondiente a todas las provincias andaluzas.

De cara al análisis, asumo que aquellas asociaciones donde las decisiones son tomadas por acuerdo de la mayoría de sus miembros son asociaciones horizontales. Teniendo esto en cuenta, he realizado una regresión logística cuya variable dependiente es confianza en miembros de la propia asociación (valor 0= no confían, valor 1= confían). Las variables independientes incluyen el tipo de organización asociativa (horizontal o vertical), así como tres variables de control: educación, ingresos y edad. La variable referida al tipo de organización asociativa es una variable categórica en la que la categoría de referencia son aquellos que pertenecen a una asociación vertical. Los resultados de la regresión logística aparecen en la tabla 1.

Tabla 1. Regresión logística. Asociaciones horizontales versus verticales y confianza particularizada (var. Dependiente: confianza particularizada)

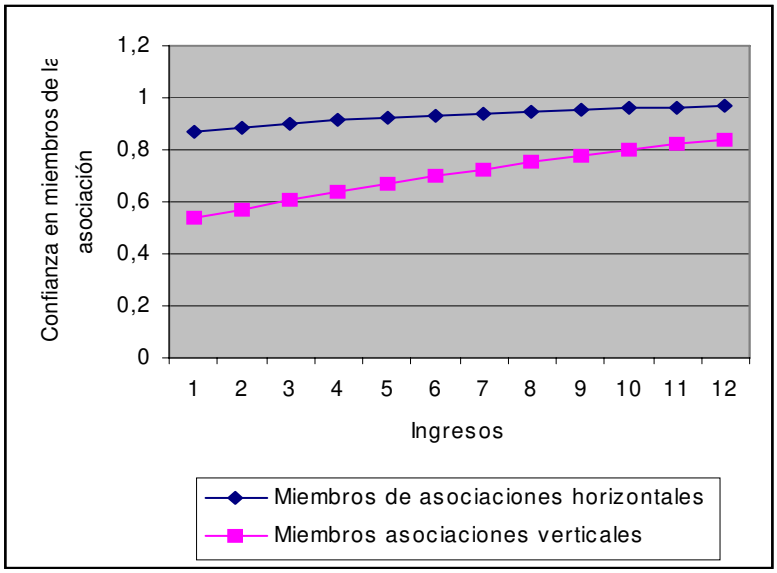
Variables	*Coeficientes*
Asociaciones horizontales	1.177***
	(0.281)
Educación	-0.234**
	(0.099)
Ingresos	0.137**
	(0.068)
Edad	0.016*
	(0.010)
Constante	-0.029**
	(0.726)
Porcentaje de casos predichos	83.3%

Fuente: Barómetro de opinión pública de Andalucía-2000. Errores típicos entre paréntesis. *** Significativo a 99% ** Significativo a 95% * Significativo a 90%

Como se puede apreciar, las cuatro variables independientes resultan ser significativas. La confianza particularizada en niveles superiores de ingresos, y a medida que la edad aumenta, aunque, curiosamente, la confianza es menor para niveles mayores de educación, una relación seguramente espuria. Pero, en definitiva, lo importante es que es significativa la variable que intentaba comprobar: la referida al tipo de organización asociativa. Lo que viene a decirnos el signo del coeficiente de la variable "asociaciones horizontales" es que aquellos que pertenecen a asociaciones con un tipo de organización horizontal tienen una probabilidad mayor de confiar en sus compañeros de asociación que los que pertenecen a asociaciones con un tipo de organización vertical. Esto se aprecia más claramente en la figura 14 (igualmente, en el apéndice B). En ella se puede observar cómo, para todas las categorías de ingresos (siendo 1 la categoría menor de ingresos y 12 la categoría de ingresos mayor), la probabilidad de confiar en los miembros de la asociación a la que se pertenece es mayor en el caso de que la asociación esté organizada de forma

"horizontal" que en el caso de que esté organizada de forma "vertical". En concreto, esa probabilidad es entre un 20 y un 40% mayor en el caso de las asociaciones horizontales.

Figura 14. El tipo de organización asociativa y la confianza particularizada



Este resultado, por lo tanto, apoya la hipótesis de que el tipo de organización asociativa influye en el desarrollo de relaciones de confianza entre los miembros de la asociación. Las asociaciones en las que sus miembros participan en la toma de decisiones, es decir, aquellos con una organización interna más democrática, son también las más proclives al desarrollo de relaciones de confianza entre sus miembros. Esto tendría, en realidad, importantes consecuencias en torno al capital social. Por ejemplo, para el debate en torno al carácter neutral del capital social. Todos los autores que han pretendido que el capital social tiene efectos

beneficiosos sobre otras variables, especialmente sobre la democracia, han buscado argumentos, la mayor parte *ad hoc*, para excluir a determinadas asociaciones de la producción de capital social. A mi modo de ver, el argumento de Putnam en *Making Democracy Work* al respecto –la distinción entre organizaciones horizontales y verticales- era el más prometedor de todos, aunque claramente insuficientemente desarrollado. En el capítulo anterior he aportado mecanismos explicativos para este argumento, y en este apartado, cierta evidencia empírica , que al menos no lo falsea. Este resultado es importante para la decisión de invertir en capital social. En su propuesta de democracia asociativa, Joshua Cohen y Joel Rogers (1995a, 1995b) consideraban que el Estado debería promocionar el desarrollo de asociaciones con un funcionamiento interno democrático. Esto tendría, según los autores, consecuencias externas beneficiosas para la comunidad. A esto habría que añadir ahora que, además, esas asociaciones generan más capital social.

4.4. El Estado y la creación de capital social

Una vez comprobado en el apartado anterior la principal hipótesis referida al desarrollo de confianza particularizada, nos encaminamos ahora por el terreno, considerablemente más resbaladizo, de la confianza social. En primer lugar, comprobaré algunas de las hipótesis derivadas del análisis teórico del papel del Estado en la formación de capital social, desarrollado en el apartado 3.5.3 del capítulo tercero. En ese apartado se analizaba el papel del Estado en el desarrollo de confianza generalizada, y en el fortalecimiento de la densidad asociativa.

Para la comprobación de las conclusiones alcanzadas en el capítulo anterior, he empleado las encuestas realizadas en 20 países de la ola de 1990-1 de *World Value Surveys*. Los países son Noruega, Suecia, Finlandia, Dinamarca, Canadá, Holanda, Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Italia, Corea del Sur, España, Alemania, Bélgica, México, Austria, Argentina, Chile, Francia y

Brasil. Se incluyen, por tanto, países desarrollados con países con una renta menor como Argentina, México, Brasil y Chile. Estos países muestran fuertes diferencias en la variable dependiente, como se verá a continuación.

Empleando esta muestra de países, intentaré evaluar hasta que punto es cierto que el Estado tiene un papel positivo en la creación de confianza social y en el fortalecimiento de la densidad asociativa.

a) El Estado y la confianza social. En primer lugar, analizaré la hipótesis referida al papel del Estado en la creación de confianza social. Como vimos, el Estado puede favorecer la confianza social sancionando a aquellos individuos que defrauden la confianza depositada en ellos. Otra de las conclusiones alcanzadas era, igualmente, que cuanto más eficaz sea el Estado en la aplicación de las sanciones, menores deben ser estas para que los individuos sean disuadidos de defraudar la confianza. Los niveles de confianza social de los países mencionados anteriormente se recogen en la tabla 2. Se aprecian fuertes diferencias de confianza generalizada entre los países escandinavos, por un lado, donde entre un 55 y un 60% de los ciudadanos consideran que la mayor parte de la gente es digna de confianza, y países como Argentina, Chile o Francia, donde apenas el 20% comparte esa opinión. De acuerdo con el análisis teórico, al menos una parte de esa variación en los niveles de confianza social debería explicarse por la distinta eficacia del Estado en la sanción de los comportamientos contrarios al mantenimiento de la confianza. Para comprobar si realmente es así habría que contar con un indicador de eficacia sancionadora del Estado. En los análisis he empleado, como *proxy* de un indicador de ese tipo, un índice de percepción individual de la corrupción gubernamental. Este índice ha sido elaborado por el *Transparency International Centre for Corruption Research*. El índice de 1995, que empleo en mi análisis, fue elaborado empleando siete encuestas. Todas estas encuestas miden la corrupción a partir de la

Tabla 2. Confianza social. Porcentaje que responde que se puede confiar en la mayoría de la gente

Noruega	60.7%
Suecia	59.6%
Finlandia	59.5%
Dinamarca	55.5%
Canadá	53.1%
Holanda	50.7%
Estados Unidos	49.5%
Reino Unido	42.4%
Japón	37.6%
Italia	33.8%
Corea del Sur	33.6%
España	32.1%
Alemania	31.1%
Bélgica	30.9%
México	30.2%
Austria	28.4%
Argentina	22.4%
Chile	22.1%
Francia	21.4%
Brasil	6.4%

Fuente: *World Value Surveys* 1990

percepción subjetiva de la corrupción de aquellos que desempeñan un cargo público. La tabla 3 recoge el índice de corrupción para los países empleados en el análisis. Las puntuaciones más altas del índice indican niveles menores de corrupción. Al igual que en el caso de los niveles de confianza social, la tabla 3 muestra una fuerte variabilidad en los niveles de percepción de la corrupción gubernamental, destacando aquí también los países escandinavos como los menos corruptos. A primera vista, este índice puede ser un buen indicador de la eficacia del gobierno en la aplicación de sanciones a aquellos que rompan fraudulentamente los acuerdos. Es de esperar que allí donde los que ocupan un puesto público son

Tabla 3. Percepción por los ciudadanos del nivel de corrupción gubernamental

Dinamarca	9.55
Finlandia	9.12
Canadá	8.87
Suecia	8.87
Holanda	8.69
Noruega	8.61
Reino Unido	8.57
Alemania	8.14
Chile	7.94
Estados Unidos	7.79
Austria	7.13
Francia	7.00
Bélgica	6.85
Japón	6.72
Argentina	5.24
España	4.35
Corea del Sur	4.29
México	3.18
Italia	2.99
Brasil	2.70

Fuente*: Transparency International*, 1995

menos corruptos, aplicarán las normas más eficazmente. Un problema del índice es que no se trata de un nivel objetivo de corrupción de la administración pública, sino de una percepción subjetiva de los ciudadanos de los niveles de corrupción. En realidad, esto no tiene que suponer necesariamente un problema. La aplicación de sanciones por parte del Estado fomenta la confianza social porque los individuos anticipan que las conductas defraudadoras se verán disuadidas por esa acción del Estado. Que el Estado aplica eficazmente las sanciones es una creencia de los ciudadanos, más o menos bien fundamentada. Eso es lo que refleja el índice: una creencia acerca del grado de corrupción de los miembros de la administración pública. De acuerdo con el análisis

teórico, cuanto mayor sea la percepción de que una administración es corrupta (y, por tanto, menos eficaz en la aplicación de las sanciones) menos esperarán los ciudadanos que los comportamientos fraudulentos serán sancionados, y, por lo tanto, que los posibles defraudadores se verán disuadidos de serlo. Como consecuencia, tendrán menos confianza generalizada.

Para comprobar si esta hipótesis se cumple he realizado una regresión logística sobre una muestra formada por los veinte países ya referidos. La variable dependiente es confianza en desconocidos, la pregunta habitual en las encuestas de confianza generalizada. Esta codificada con valor 1 si se confía en desconocidos, y valor 2 en caso contrario. Entre las variables independientes se encuentra el índice de corrupción. Como variables de control he empleado, por un lado, algunas normalmente asociadas en la literatura de capital social a la confianza social. Concretamente, pertenencia a asociaciones y asistencia a la iglesia. Esta última puede parecer un tanto extravagante, pero lo cierto es que muchos estudiosos del capital social, especialmente Putnam, atribuyen efectos milagrosos a la asistencia a misa en relación con el capital social[1]. También he incluido variables de control habituales, como el nivel educativo y los ingresos, y una no tan habitual, la clase social. He distinguido cinco posiciones de clase: capitalistas, pequeños empresarios, pequeña burguesía, nueva clase media y clase obrera. Esta distinción de clases sociales sigue en la medida de lo posible la de Erik Olin Wright (1997). La variable de ocupación de *World Value Surveys* no permite construir las doce posiciones en la estructura de clases de Wright. Por ello, las posiciones contradictorias en las relaciones de clase, ocho de las doce posiciones de clase de Wright, han sido agrupadas en este caso en una única categoría, la "nueva clase media"[2]. La distinción entre

[1] Entre esos otros autores, por ejemplo Greely (1997: 592-593), que considera que la asistencia a la iglesia y, en general, la pertenencia a una fe religiosa, tiene efectos sociales y éticos deseables.

[2] La denominación de "nueva clase media" de esas ocho "posiciones contradictorias en las relaciones de explotación", o "posiciones contradictorias en

capitalistas y pequeños empresarios depende de si se tienen más o menos de diez trabajadores, lo que concuerda con los análisis de Wright. La distinción entre los asalariados que forman parte de la "nueva clase media" y la clase obrera tradicional se basa en diferencias en cualificaciones y autoridad en el puesto de trabajo, lo que a su vez, produce diferencias en términos de explotación y dominación. En la regresión logística la categoría de referencia es, para las demás clases, la clase obrera.

Los resultados de la regresión logística aparecen recogidos en la tabla 4. En términos generales, parecen confirmar la hipótesis formulada acerca de la relación entre confianza social y Estado. La variable "corrupción" es significativa y el signo del coeficiente tiene la dirección adecuada: cuanto menor es la percepción de corrupción de los cargos públicos, menor es la creencia de que los desconocidos no son dignos de confianza. Este resultado se aprecia más claramente en la figura 15 (y en el Apéndice B), que recoge las probabilidades predichas de confiar en desconocidos dados distintos niveles de corrupción gubernamental.

Tabla 4. Regresión logística. Variable dependiente: confianza social

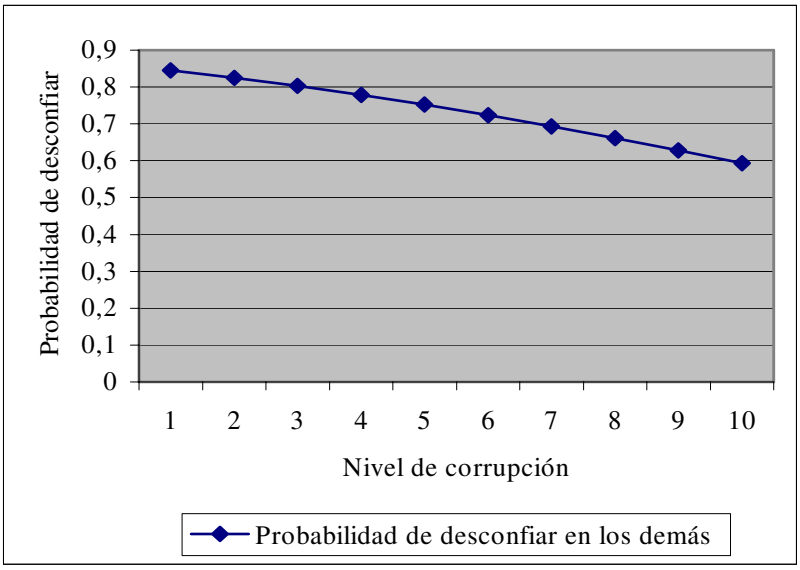
Variables	*Coeficientes*
Corrupción	-.147 (.008) ***
Capitalistas	-.319 (.095) ***
Pequeños empresarios	-.026 (.068)
Pequeña burguesía	-.337 (.071) ***
Nueva clase media	-.264 (.039) ***
Interés por la política	.174 (.016) ***
Educación	-.001 (.001)
Ingresos	-.080 (.006) ***
Asistencia a la iglesia	.012 (.008)
Pertenencia a asociaciones	.404 (.033) ***
Constante	1.341 (.090) ***

Fuente: *World Value Surveys*. Errores típicos entre paréntesis. *** Significativo a 99% ** Significativo a 95% * Significativo a 90%

las relaciones de clase" (dependiendo a qué etapa de la obra de Wright nos refiramos) la asume el propio Erik Olin Wright (1988)

Como se puede apreciar en la figura 15, cuanto menor sea la percepción de corrupción, menos se desconfía. En los países con una administración nada corrupta, la probabilidad de desconfiar (una vez controlado por las variables anteriormente mencionadas) es un 26% menor que en los países caracterizados por altos niveles de corrupción.

Figura 15. Influencia de la corrupción en la probabilidad de confiar en desconocidos



Por lo que respecta a las variables de control, son todas significativas menos la asistencia a la iglesia (contrariamente a lo afirmado en ocasiones por la escuela de capital social), el nivel educativo y una de las categorías de clase, la de los pequeños empresarios. Las otras tres categorías de clase, los capitalistas, la pequeña burguesía y la nueva clase media, parece que desconfían

menos de los desconocidos que la clase obrera. En coherencia con este resultado, parece igualmente que cuanto mayores son los ingresos, menor es la desconfianza en desconocidos. También es significativa la variable estrella de los análisis de capital social: la pertenencia a asociaciones está positivamente correlacionada con la confianza social.

A partir de este análisis se puede concluir que el Estado puede tener un papel positivo en la creación de confianza social: donde se percibe que el Estado será más eficaz en la administración de sanciones, se confiará más en desconocidos. Esto confirma la primera de las hipótesis alcanzadas en el apartado 3.5.3 del capítulo tercero.

b) El Estado y la participación en asociaciones. La segunda hipótesis a comprobar se refiere a la relación entre el tamaño del Estado y la participación en asociaciones. En la parte teórica de este trabajo consideré que el Estado puede tener un papel positivo favoreciendo la participación en asociaciones, tanto por medios directos (concesión de subvenciones a los grupos o institucionalización de ciertos tipos de asociaciones) como indirectos (redistribución de la renta y educación). En este apartado trataré de comprobar si efectivamente se da esta asociación entre el Estado y la densidad asociativa.

Para ello, he empleado las encuestas realizadas en 12 países de la ola de 1990-1 de *World Value Surveys.* En este caso, la muestra original de veinte países se ha reducido a los más desarrollados económicamente: Noruega, Suecia, Dinamarca, Austria, Canadá, Holanda, Estados Unidos, Reino Unido, Japón, España, Italia y Alemania, donde las cifras de gasto público resultan más fiables. Estos países muestran fuertes diferencias en la variable dependiente, como se aprecia en la tabla 5, que muestra los niveles de participación en asociaciones en 1990 en los nueve países considerados. Hay una fuerte variabilidad entre los nueve países, destacando los tres países escandinavos por sus fuertes niveles de participación, frente a países pobremente participativos, como España.

Tabla 5. Porcentaje que pertenece al menos a una asociación

Suecia	83.5%
Holanda	82.7%
Noruega	78.9%
Dinamarca	78.9%
Estados Unidos	70.6%
Alemania	63.9%
Canadá	61.6%
Austria	49.7%
Reino Unido	49.7%
Italia	32.6%
Japón	30.7%
España	22%

Fuente: *World Value Surveys* 1990

La tabla 6, por su parte, muestra los niveles de gasto público como porcentaje del PIB en 1990 para cada uno de los países considerados. Para comprobar esta hipótesis -la influencia del Estado en la participación en asociaciones voluntarias-, he realizado un modelo multilevel. Usar un modelo multilevel me permite modelizar simultáneamente varios niveles en mis datos, lo cual mejora la estimación tanto a nivel individual como a nivel contextual. En este caso los dos niveles de análisis son el de los países y el de los individuos. Normalmente, los modelos de un solo nivel analizan bien la variación entre países a nivel agregado. En este caso, cómo los países con mayores niveles de gasto público tienen mayores niveles de participación. Otro tipo de estudios de un solo nivel estudia las variaciones entre individuos en la participación, destacando la importancia de las características individuales de estos en su probabilidad de participar. A los modelos a nivel agregado se les suele criticar por los riesgos de falacias ecológicas. Los modelos que analizan las diferencias entre individuos no adolecen de este problema, pero a menudo no pueden contrastar, excepto de manera indirecta, los efectos sobre el comportamiento individual de variables institucionales (Jones y Bullen, 1994) . Por el contrario, un modelo multilevel me permite

analizar no sólo ambos tipos de variación –entre países y entre individuos-, sino, lo que es más importante, la interacción de las variables agregadas con las características individuales de la población.

Tabla 6. Gasto público como porcentaje del PIB (1990)

Suecia	59.1%
Dinamarca	57.6%
Holanda	56.8%
Austria	56.4%
Italia	53.2%
Noruega	49.7%
Canadá	46.7%
Alemania	45.9%
España	42.1%
Reino Unido	39.1%
Estados Unidos	33.6%
Japón	31.3%

Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, OCDE, *World Bank Development Indicators* (1999)

La variable dependiente del modelo (participación en asociaciones voluntarias) es una variable con el valor 0 para aquellos que no pertenecen a ninguna asociación y el valor 1 para aquellos que pertenecen a alguna. Al ser, por lo tanto, una variable dependiente dicotómica, se asume una distribución binomial de la misma en el modelo. Las variables independientes son nivel de gasto público como porcentaje del PIB, que empleo como *proxy* de tamaño del Estado de bienestar en cada país (gasto), y seis variables de control: nivel educativo (educacio), tamaño de la ciudad de residencia[3] (ciudad), clase social en cuatro categorías:

[3] El tamaño de la ciudad de residencia es una de las variables más queridas por los análisis de capital social a la hora de explicar el asociacionismo. Putnam la incluye en su estudio sobre el asociacionismo en América en el siglo XIX y la primera mitad del XX (Putnam y Gumm, 1999). Esta querencia por el "small is

clase capitalista, pequeña burguesía (pbur), nueva clase media (ncm) y clase obrera(clob), con la clase capitalista como categoría de referencia, y niveles de confianza social (confianz), como una variable dicotómica en la que el valor 1 es confianza en desconocidos, y el valor dos es desconfianza, y con el valor 1 como categoría de referencia.

Los resultados del modelo multilevel se presentan a continuación. Los errores standard aparecen entre paréntesis:

$$\left.\begin{array}{l} \text{asociaci}_{ij} \sim \text{Binomial}(\text{denom}_{ij}, \pi_{ij}) \\ \text{asociaci}_{ij} = \pi_{ij} + e_{0ij}\text{bcons}^{*} \end{array}\right\}$$

$$\text{logit}(\pi_{ij}) = \beta_{1j}\text{cons} + 0{,}082(0{,}023)\text{gasto}_{ij} + 0{,}124(0{,}010)\text{educació}_{ij} + -0{,}372(0{,}050)\text{confianz}_{ij} + 0{,}115(0{,}084)\text{ncm}_{ij} + 0{,}147(0{,}154)\text{pbur}_{ij} + -0{,}016(0{,}083)\text{clob}_{ij} + -0{,}019(0{,}011)\text{ciudad}_{ij}$$

$$\beta_{1j} = -3{,}495(1{,}054) + u_{1j}$$

$$\begin{bmatrix} u_{1j} \end{bmatrix} \sim \text{N}(0,\ \Omega_u)\ :\ \Omega_u = \begin{bmatrix} 0{,}557(0{,}252) \end{bmatrix}$$

$$\text{bcons}^{*} = \text{bcons}[\pi_{ij}(1 - \pi_{ij})/\text{denom}_{ij}]^{0.5}$$

$$\begin{bmatrix} e_{0ij} \end{bmatrix} \sim (0,\ \Omega_e)\ :\ \Omega_e = \begin{bmatrix} 1{,}000(0{,}000) \end{bmatrix}$$

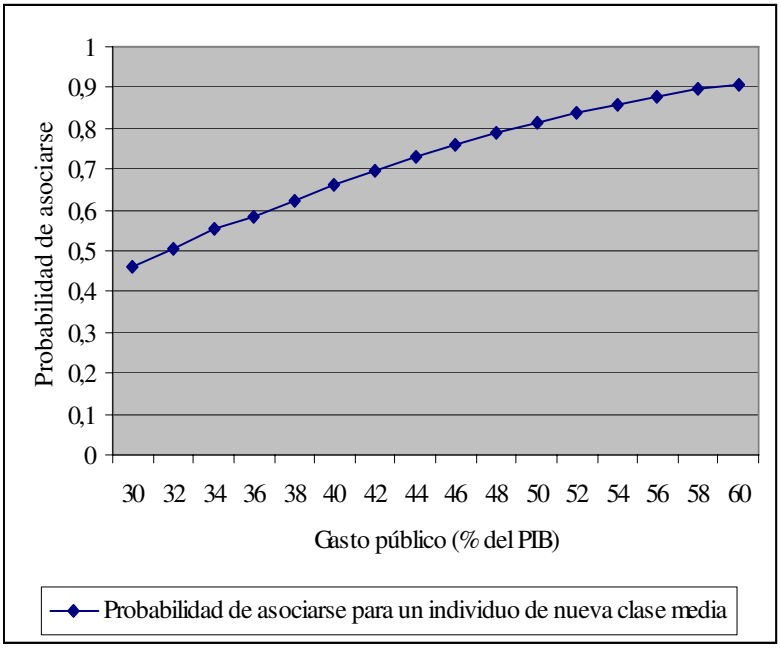
Como se puede apreciar, la variable más importante del análisis, la de gasto público, es significativa (el coeficiente es más del doble del error standard), lo que supone que mayor nivel de gasto público está asociado con una mayor probabilidad de participar en asociaciones, un resultado coherente con la hipótesis que se pretendía comprobar. En la figura 16, donde aparecen las probabilidades de participar en asociaciones de un individuo de la muestra que pertenezca a la nueva clase media, y con todas las variables de control constantes en su media, se aprecia cómo la

---

beautiful" ha sido contundentemente criticada por Skocpol (2000), que demuestra que, en realidad, el mayor número de asociaciones se desarrolló durante esa época en las grandes ciudades.

probabilidad de asociarse en un país con un nivel de gasto público del 30% del PIB es del 46%, mientras que en un país cuyo gasto público alcanza el 60% del PIB, esa probabilidad es del 90%.

Figura 16. El tamaño del Estado y la probabilidad de participar en asociaciones



De las variables de control, es significativo el nivel educativo (a mayor nivel educativo, mayor probabilidad de participar en asociaciones), y la confianza social: menores niveles de confianza social están asociados, como se sostiene habitualmente desde la literatura de capital social, a menores niveles de participación. La variable "putnamita" introducida en el modelo, referida al tamaño de la ciudad de residencia, no es significativa, aunque por poco, y además la dirección del coeficiente es la adecuada de acuerdo con

lo previsto por Putnam: cuanto mayor es el tamaño de la ciudad, menor es la probabilidad de participar en asociaciones. En todo caso, y a falta de mecanismos interesantes que aporten microfundamentos a esa relación, se trata de correlaciones que no nos interesan demasiado.

Otro resultado del modelo es que las variables de clase social resultan no ser significativas. Puede ser, sin embargo, que el análisis agregado de los nueve países haga que se escapen algunas diferencias de matiz en lo referente a la participación en asociaciones por clases sociales. Además del nivel de gasto, puede que el tipo de Estado del bienestar influya en los niveles de participación. Por ejemplo, cabría esperar que el Estado del bienestar socialdemócrata propio de Suecia, Dinamarca, Noruega y Austria, más "desmercantilizador" a decir de Esping-Andersen (1993), generase condiciones que permitan una mayor participación de la clase obrera, frente a Estados del bienestar conservadores o liberales.

Para comprobar si realmente es así, echemos primero un vistazo al índice de participación en asociaciones por clase social, que se recoge en la tabla 7. Vemos que en la mayor parte de los casos (9 de 12), la clase obrera es la que presenta un menor nivel de participación. Más aún, en todos los casos menos en dos, la clase capitalista muestra niveles de participación en asociaciones mayores que la clase obrera. Por otra parte, en el caso de los Estados del bienestar socialdemócratas, vemos que el índice de participación de la clase trabajadora es alto en todos ellos (83.5% en Suecia, 71.1% en Noruega, 74.1% en Dinamarca). En uno de esos dos países, Suecia, los niveles de participación de la clase trabajadora son mayores que los de las demás clases excepto la nueva clase media.

Tabla 7. Porcentaje de cada clase social que pertenecen al menos a una asociación

	Capitalistas	*Pequeños empresarios*	*Pequeña burguesía*	*Nueva clase media*	*Clase obrera*
Suecia	72.5%	75.8%	82.4%	84.4%	83.5%
Holanda	100%	78.8%	88.2%	87.7%	70.5%
Noruega	84.7%	73.8%	72.7%	85%	71.1%
Estados Unidos	72.9%	78.1%	73.9%	74.4%	58.7%
Alemania	87.5%	59.2%	67.3%	66.5%	51.9%
Canadá	65.3%	63.1%	68.4%	68.4%	54.5%
Reino Unido	58.6%	60.7%	61.5%	57.5%	34.1%
Japón	35.6%	37.5%	34.5%	32%	32.1%
España	40%	21.8%	17.1%	29.7%	18.2%
Dinamarca	80%	63.2%	70.4%	83.3%	74.1%
Austria	49.5%		39.8%	57.3%	39%
Italia	52.4%	34.4%	22.5%	41.4%	22.3%

Fuente: *World Value Surveys* 1990

No obstante, la tabla 8 presenta diferencias en participación que podrían no ser significativas una vez que controlemos por otras variables en un análisis estadístico algo más complejo. Este análisis se ofrece a continuación. En primer lugar, he tratado de determinar si el tamaño del Estado del bienestar (y no el tipo de Estado de bienestar) afecta a la participación en asociaciones por clases sociales. Es decir, si mayor nivel de gasto afecta más a la participación en asociaciones en determinadas clases sociales, o su efecto se distribuye uniformemente entre clases sociales. Para ello, he realizado una regresión multilevel en la que la variable dependiente es, como en el caso anterior, participación en asociaciones, y en las que a las variables independientes del modelo anterior se han añadido interacciones entre gasto y las tres categorías de clase: interacción entre gasto público y nueva clase media (igas-ncm), entre gasto público y pequeña burguesía (igas-pb) y entre gasto público y clase obrera (igas-clo). La categoría de referencia es la referida a la interacción de la clase capitalista con niveles de gasto público. El modelo es el siguiente:

$$\left.\begin{array}{l} asociaci_{ij} \sim \text{Binomial}(denom_{ij}, \pi_{ij}) \\ asociaci_{ij} = \pi_{ij} + e_{0ij} bcons^{*} \end{array}\right\}$$

$$\text{logit}(\pi_{ij}) = \beta_{1j}\text{cons} + 0{,}063(0{,}024)gasto_{ij} + 0{,}124(0{,}010)\text{educació}_{ij} + -0{,}368(0{,}050)confianz_{ij} + -0{,}699(0{,}425)ncm_{ij} + -0{,}139(0{,}681)pbur_{ij} + -1{,}155(0{,}438)clob_{ij} + -0{,}020(0{,}011)ciudad_{ij} + 0{,}020(0{,}010)\text{igas-ncm}_{ij} + 0{,}007(0{,}016)\text{igas-pb}_{ij} + 0{,}027(0{,}010)\text{igas-clo}_{ij}$$

$$\beta_{1j} = -2{,}695(1{,}115) + u_{1j}$$

$$\begin{bmatrix} u_{1j} \end{bmatrix} \sim \text{N}(0,\ \Omega_u) : \Omega_u = \begin{bmatrix} 0{,}563(0{,}255) \end{bmatrix}$$

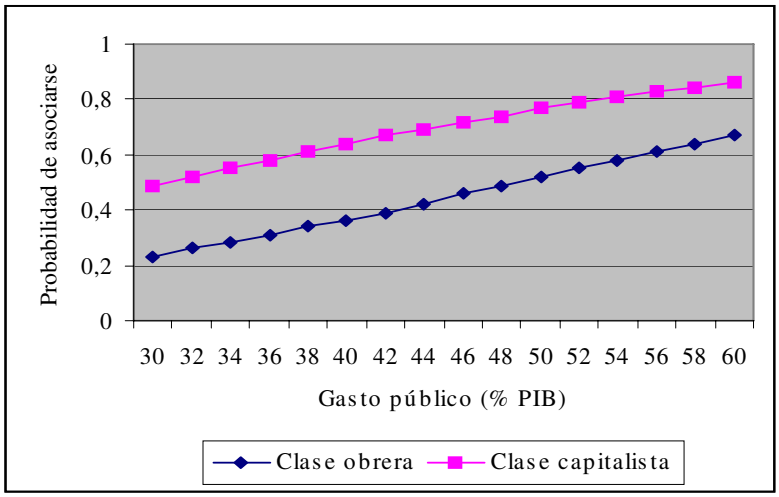
$$bcons^{*} = bcons[\pi_{ij}(1 - \pi_{ij})/denom_{ij}]^{0.5}$$

$$\begin{bmatrix} e_{0ij} \end{bmatrix} \sim (0,\ \Omega_e) : \Omega_e = \begin{bmatrix} 1{,}000(0{,}000) \end{bmatrix}$$

En este modelo, gasto público sigue siendo significativo y afectando en la misma dirección que en el modelo anterior a la participación en asociaciones. De las variables de control

introducidas también en el otro modelo, siguen siendo significativas confianza (mayor desconfianza hacia los desconocidos, menor probabilidad de asociarse) y educación (mayor nivel educativo, mayor probabilidad de participar en asociaciones). El tamaño de la ciudad es en este caso significativo: en ciudades más grandes, la probabilidad de participar es menor. El resultado más interesante de este nuevo modelo se refiere, sin embargo, a las variables de clase social y a sus interacciones con niveles de gasto público. La categoría de referencia es la clase capitalista. Se puede apreciar que en este caso, una de las categorías de clase resulta ser significativa: la probabilidad de participar en asociaciones si se forma parte de la clase trabajadora es significativamente menor que si se forma parte de la clase capitalista. Es decir, que más Estado del bienestar puede ser más participación, pero concentrada en clases sociales privilegiadas, o, siguiendo el análisis de E. O. Wright, explotadoras en mayor o

Figura 17. El tamaño del Estado y la probabilidad de asociarse distinguiendo por clases sociales



menor grado[4].No obstante, el resultado más interesante está reflejado en la interacción entre el gasto público y las categorías de clase. Esta interacción refleja la variación en la probabilidad de participar en asociaciones si se pertenece a la nueva clase media, a la pequeña burguesía o a la clase obrera, con respecto a los miembros de la clase capitalista, a medida que aumenta el gasto público. En el caso de la nueva clase media y de la clase obrera, la interacción es significativa. Esto quiere decir que a medida que aumenta el gasto público, la probabilidad de participar en asociaciones no aumenta igual para todas las clases sociales. Para los individuos de clase obrera, a medida que aumenta el gasto público, su probabilidad de participar se incrementa más que para los que pertenecen a la clase capitalista. De manera que, como se había previsto, el aumento del gasto no sólo está correlacionado con un aumento de los niveles generales de participación, sino que va acompañado igualmente de una distribución más igualitaria de las probabilidades de participar. Esto se aprecia claramente en la figura 17, donde se recogen las probabilidades predichas de participar en asociaciones para dos clases sociales –la clase capitalista y la clase obrera- para distintos niveles de gasto público. En los países de la muestra con menores niveles de gasto público (Japón, con un 31%), las diferencias en la probabilidad de participar entre ambas clases sociales es de 27 puntos porcentuales. En los países de la muestra con mayores niveles de gasto público, la diferencia es de sólo 19 puntos porcentuales. Esto se refleja en la figura 17 en que la pendiente de la línea correspondiente a la clase obrera es más pronunciada que la correspondiente a la clase capitalista.

[4] De acuerdo con Erik Olin Wright (1997), las clases propietarias (los capitalistas y los pequeños empresarios) ejercen explotación capitalista, basada en la desigual distribución de los medios de producción. La "nueva clase media", por su parte, estaría explotada de forma capitalista por no acceder a la propiedad de los medios de producción, aunque en menor grado que la clase trabajadora, debido a su mayor cualificación. Además, varias de las posiciones en la estructura de clases pertenecientes a la nueva clase media ejercen dominación sobre la clase trabajadora, gracias a su posición de autoridad en el lugar de trabajo.

Una vez establecido que el volumen del gasto público influye no sólo en la probabilidad de participar, sino en la distribución de la probabilidad de participar entre clases sociales, queda por determinar si también el tipo del Estado del bienestar influye en la probabilidad de asociarse. Para ello, he realizado regresiones logísticas con tres de los países de la muestra: Suecia, un país con Estado de bienestar socialdemócrata, Estados Unidos, con un Estado del bienestar liberal, y España, con un Estado del bienestar próximo al modelo corporativista o conservador.

La tabla 8 recoge los resultados de la regresión logística para el caso de Suecia. Las variables que nos interesan en este caso son las referidas a posiciones en la estructura de clases. Junto con

Tabla 8. Suecia. Regresión logística. Variable dependiente: participación en asociaciones

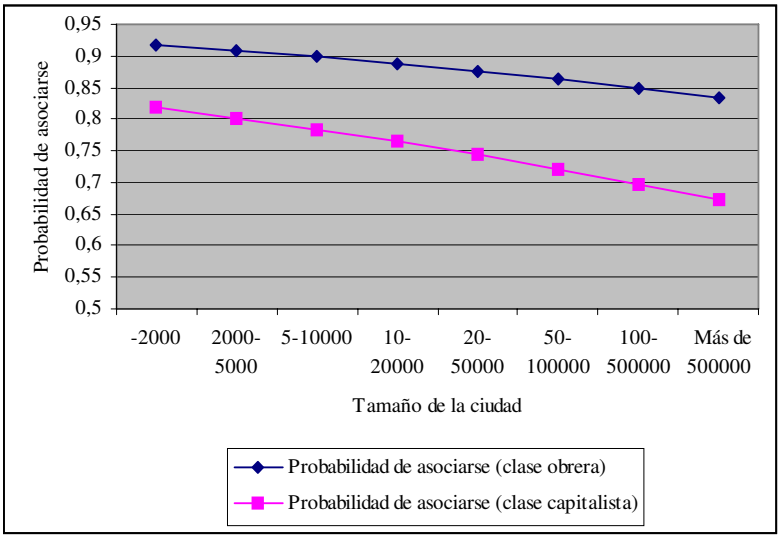
Variables	*Coeficientes*
Confianza Social	.193 (.207)
Capitalistas	-.899 (.541)*
Pequeños empresarios	-.646 (.597)
Pequeña burguesía	-.252 (.556)
Nueva clase media	.085 (.370)
Interés en la política	-.410 (.132)***
Autoubicación ideológica	-.091 (.049)*
Asistencia a la iglesia	-.095 (.069)
Tamaño de la ciudad	-.113 (.052)**
Edad	.000 (.001)
Género	.279 (.203)
Constante	4.136 (.807)***

Fuente: *World Value Surveys*. Errores típicos entre paréntesis.
*** Significativo a 99% ** Significativo a 95% * Significativo a 90%

ellas, se han incluido las habituales variables de control, las mismas que en la regresión logística referida a todos los países. Vemos que una de las cuatro categorías de clase, la referida a la clase capitalista, es significativa. El signo del coeficiente indica que los miembros de la clase capitalista tienen una probabilidad

menor de asociarse que los miembros de la clase obrera. Esto es algo que ya vimos en la tabla 7, aunque en este caso he controlado por las variables acostumbradas, y la diferencia al menos entre esas dos clases sociales sigue siendo significativa. Este resultado se aprecia con claridad en el Apéndice B y en la figura 18. En Suecia, la probabilidad de asociarse en el caso de que se pertenezca a la clase obrera es entre un 10 y un 16% mayor que si se pertenece a la clase capitalista.

Figura 18. Suecia. Probabilidades predichas de asociarse



De las variables de control, es significativo el interés en la política (aquellos que se interesan más por la política es más probable que se asocien), la autoubicación ideológica (cuanto más a la izquierda, más probabilidad de asociarse), y una de las dos variables "putnamitas": cuanto más pequeña es la ciudad en que se vive, mayor la probabilidad de asociarse. Sin embargo, la iglesia

no despliega en este caso sus efectos beatíficos sobre el asociacionismo. Tampoco la confianza social está relacionada en el caso de Suecia con la participación en asociaciones.

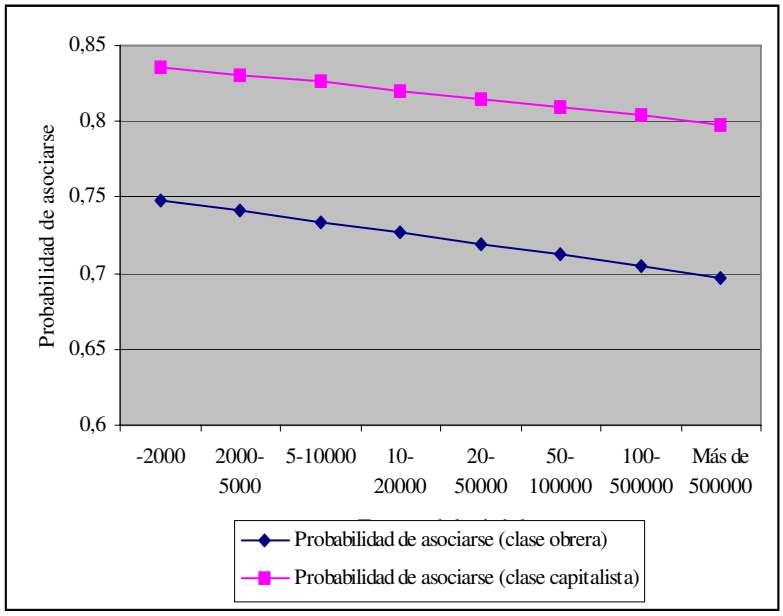
El resultado es muy diferente en el caso de Estados Unidos. Sus niveles generales de participación son muy respetables. A pesar del "declive de la América cívica", es el sexto país de nuestra muestra por niveles de participación, con en torno a un 70% de ciudadanos que pertenecen al menos a una asociación. Parece, por tanto, que los norteamericanos no han perdido por completo su pericia en el arte de asociarse que tanto impresionó a Tocqueville. Lo que es más, su participación es muy alta a pesar de que su Estado de bienestar es de los más pequeños de los países desarrollados. Sin embargo, detrás de esos niveles agregados de participación se esconden fuertes diferencias entre clases sociales. Estas diferencias están bien reflejadas en la tabla 9, donde se

Tabla 9. Estados Unidos. Regresión logística. Variable dependiente: participación en asociaciones

Variables	*Coeficientes*
Confianza Social	.236 (.140)*
Capitalistas	.542 (.354)
Pequeños empresarios	.706 (.318)**
Pequeña burguesía	-.060 (.568)
Nueva clase media	.586 (.171)***
Interés en la política	-.294 (.080)***
Autoubicación ideológica	-.072 (.040)*
Edad	.000 (.001)
Género	.223 (.140)
Asistencia a la iglesi	-.319 (.034)***
Tamaño de la ciudad	-.036 (.032)
Constante	2.924 (.431)***

Fuente: *World Value Surveys*. Errores típicos entre paréntesis. *** Significativo a 99% ** Significativo a 95% * Significativo a 90%

Figura 19. Estados Unidos. Probabilidad de asociarse



presentan los resultados de la regresión logística sobre participación en asociaciones para Estados Unidos. Una vez que controlamos por las variables de rigor, vemos que dos de las categorías de clase muestran diferencias significativas en participación en asociaciones con respecto a la clase obrera. Tanto los miembros de la clase de los pequeños empresarios como los de la nueva clase media tienen una probabilidad mayor que los miembros de la clase trabajadora de asociarse. Un resultado, por lo tanto, opuesto al de Suecia. La figura 19 recoge este resultado con claridad. Se aprecia cómo la probabilidad de asociarse es aproximadamente un 10% superior si se pertenece a la clase capitalista que si se es un miembro de la clase obrera. Por lo que respecta a las variables de control, son significativas el interés por

la política (mayor interés, mayor probabilidad de asociarse), la confianza social, y, esta vez sí, la asistencia a la iglesia.

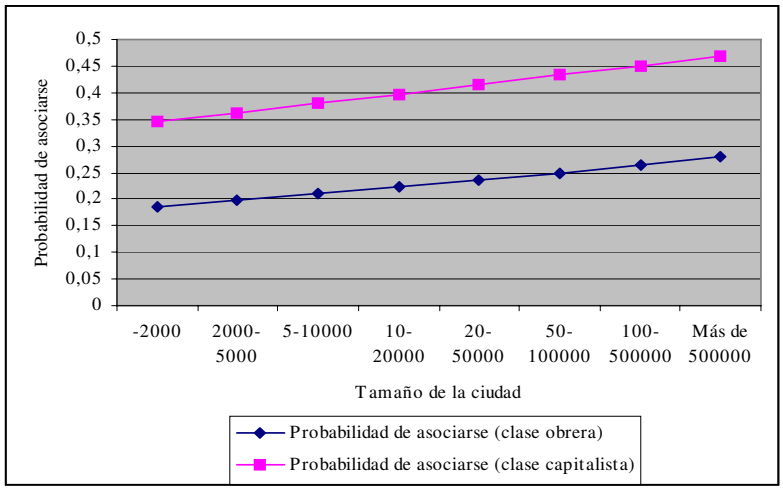
El mismo resultado que en Estados Unidos se alcanza en el caso de España. En España los niveles agregados de participación en asociaciones son muy bajos, pero al igual que en los restantes países, esto no afecta por igual a todas las clases sociales. En la tabla 10 se recogen estas diferencias de participación entre las clases. Vemos que los capitalistas y la nueva clase media participan en asociaciones significativamente más que la clase obrera, controlando por las variables de costumbre. Una vez más, la figura que recoge las probabilidades predichas de participar en asociaciones, en este caso la figura 20, lo refleja con claridad: los miembros de la clase capitalista tienen una probabilidad entre un 10 y un 16% mayor (dependiendo del tamaño de la ciudad en que vivan) de participar en asociaciones que los pertenecientes a la clase capitalista.

Tabla 10. España. Regresión logística. Variable dependiente: participación en asociaciones

Variables	*Coeficientes*
Confianza Social	.336 (.114)**
Capitalistas	.829 (.457)*
Pequeños empresarios	.249 (.201)
Pequeña burguesía	.319 (.388)
Nueva clase media	.514 (.131)***
Interés en la política	-.347 (.059)***
Autoubicación ideológica	-.049 (.030)*
Edad	-.008 (.004)**
Géner	.224 (.122)*
Asistencia a la iglesia	-.051 (.030)*
Tamaño de la ciudad	.074 (.027)**
Constante	-.238 (.385)

Fuente: *World Value Surveys*. Errores típicos entre paréntesis. *** Significativo a 99% ** Significativo a 95% * Significativo a 90%

Figura 20. España. Probabilidad de asociarse



Por lo que respecta a las variables de control, son todas significativas, incluidas las tres que suelen considerar los autores que escriben sobre capital social: asistencia a la iglesia, tamaño de la ciudad (pero en sentido contrario al que se esperaría: la probabilidad de asociarse es mayor cuanto mayor sea el tamaño de la ciudad en que se vive) y confianza social.

A partir de todos estos resultados, podemos aventurar algunas conclusiones. En primer lugar, contrariamente a lo que se suele afirmar desde la literatura de capital social, el Estado puede desempeñar un papel positivo en la creación de capital social. Son aquellos países donde el peso del Estado es mayor en los que existen mayores reservas de capital social. Pero, además, el Estado del bienestar puede tener efectos igualadores en la distribución del capital social. En Suecia, con uno de los Estados de bienestar más avanzados del mundo, la probabilidad de disfrutar de recursos de capital social (derivados de la participación en asociaciones) es mayor si se pertenece a la clase obrera que si se es miembro de la clase capitalista, algo muy alejado de lo que ocurre en países con

un Estado del bienestar menor, como España y Estados Unidos. Esto confirma la segunda de las hipótesis del apartado 3.5.3 del capítulo tercero: el Estado del bienestar está positivamente relacionado con la participación en asociaciones. Estos resultados, en conexión con los alcanzados anteriormente, son normativamente interesantes: el Estado puede fomentar el desarrollo de capital social apoyando el desarrollo de asociaciones. Además, si quiere crear más capital social, hará bien en fomentar la creación de asociaciones horizontales, con un funcionamiento democrático. Y, finalmente, la labor del Estado en la creación de capital social puede realizarse de manera que se iguale la distribución de esta forma de capital entre las clases sociales. Los Estados del bienestar pueden ser también, por tanto, Estados donde su ciudadanía disfruta de niveles altos de capital social y con menos desigualdades en la distribución de este recurso.

4.5. El círculo virtuoso de la creación del capital social

Una vez establecido que el Estado puede jugar un papel positivo en la formación de capital social, analizaré en este apartado lo que denominé "círculo virtuoso" de creación de capital social. Como se recordará, el círculo virtuoso suponía que, una vez que existe una reserva de capital social en una comunidad determinada (creada, por ejemplo, gracias a una implicación positiva del Estado), esa reserva en forma de confianza puede servir para crear nuevas asociaciones que, a su vez, sean fuente de capital social en forma de confianza. Para la comprobación de esta hipótesis, teóricamente algo más compleja que las analizadas hasta el momento, emplearé, por un lado, un modelo recursivo de ecuaciones simultaneas en lugar de una regresión logística. En segundo lugar, proporcionaré algunos ejemplo ilustrativos de cómo el círculo virtuoso de la formación de capital social puede operar en la práctica.

4.5.1. Modelo de ecuaciones simultáneas del "círculo virtuoso"

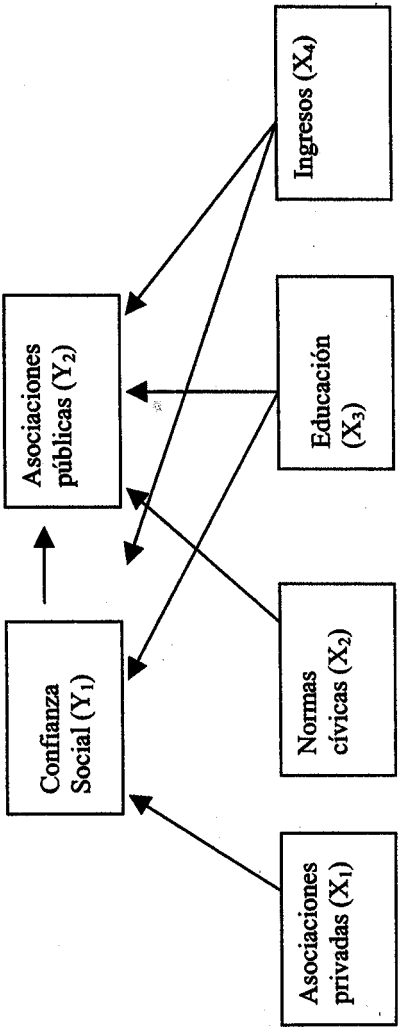
Mediante ecuaciones simultáneas pretendo estimar un modelo que tiene dos variables endógenas. Las variables exógenas del modelo, por su parte, tienen, además de los efectos directos, efectos indirectos sobre las variables endógenas. La presencia de más de una variable endógena, así como de los efectos indirectos de unas variables sobre otras es lo que justifica que emplee ecuaciones simultáneas en lugar de una regresión logística. El modelo recursivo de formación de capital social es el que aparece en la figura 21.

El modelo consta de dos variables endógenas: Y_1: confianza social e Y_2: participación en asociaciones que persiguen un bien público. Como se aprecia en la figura 21, confianza social influye en la participación en asociaciones que persiguen bienes públicos. La otra variable del modelo teórico es una exógena: X_1 (participación en asociaciones de bienes privados), que influye directamente sobre Y_1 (confianza social) e indirectamente sobre Y_2 (participación en asociaciones de bienes públicos). He añadido al modelo tres variables de control: X_2 (normas cívicas cooperativas), X_3 (nivel educativo), X_4 (ingresos individuales).[5]

Como se puede apreciar, este modelo de círculo virtuoso tiene algunas diferencias con el presentado en el apartado 3.6 del capítulo tercero. Por un lado, el Estado no está presente en este modelo. Esto se debe a que el papel del Estado en la creación de asociaciones ha sido analizado en el apartado anterior. La confianza particularizada no ha sido incluida porque la encuesta utilizada para comprobar el modelo (*World Value Surveys* de 1990) sólo incluye una pregunta de confianza social. En tercer lugar, se han incluido otras tres variables exógenas (normas sociales, educación e ingresos), como variables de control. Pero, a pesar de las diferencias con el modelo del capítulo tercero, este modelo de ecuaciones simultáneas pretende comprobar lo que

[5] La descripción y codificación de las variables está recogida en el apéndice A.

Figura 21. Modelo del círculo virtuoso de capital social



consideraba el elemento clave en la formación de un círculo virtuoso de capital social: cómo la confianza social creada como subproducto de la participación en asociaciones puede influir, a su vez, en la creación de nuevas asociaciones.

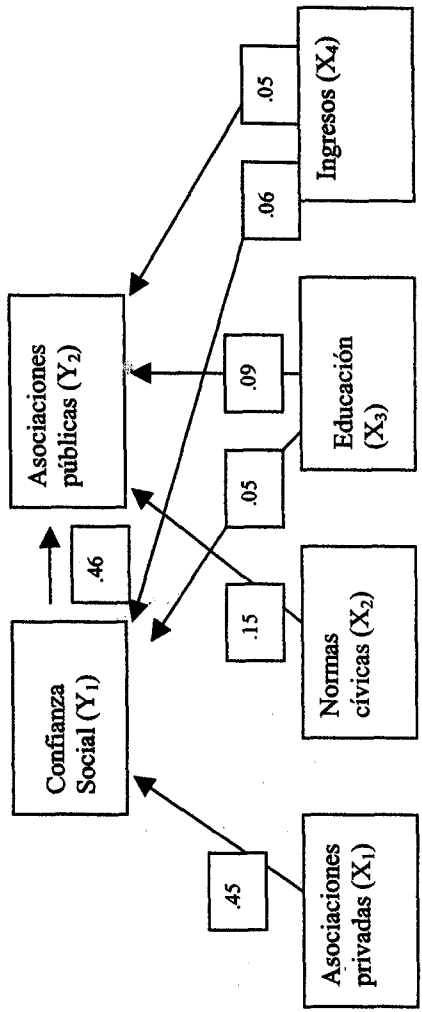
La muestra que he empleado para el análisis está compuesta por los países miembros de la Unión Europea excepto Luxemburgo y Grecia, es decir: Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, España, Portugal, Reino Unido, Irlanda, Italia, Suecia, Dinamarca, Finlandia y Austria. Los datos que he utilizado pertenecen, como ya he dicho, a la base de *World Values Surveys* correspondiente a 1990. Previamente a la estimación de los modelos estadísticos hemos ponderado las muestras de estos países.[6]

Los resultados del modelo de ecuaciones simultáneas aparecen en la figura 22. Como puede apreciarse, la pertenencia a asociaciones que persiguen bienes privados está asociada significativa y positivamente a mostrar confianza social, controlando por ingresos y educación. Concretamente, como se muestra en la figura 23, para un nivel educativo alto, y manteniendo ingresos constante en su media, la probabilidad de confiar en los demás es de un 30% aproximadamente si no se pertenece a una asociación que persigue bienes privados, y de un 50% si se pertenece a alguna.

Por su parte, como plantea nuestro modelo teórico, mostrar confianza social está asociado positiva y significativamente con pertenencia a asociaciones que persiguen bienes públicos, controlando asimismo por ingresos, educación, y, en este caso, observancia de normas cívicas. Específicamente, la probabilidad de pertenecer a una asociación que persigue un bien público para una persona de un nivel educativo alto con ingresos medios es del 20% si no confía en los demás y del 35% si confía en los demás, como se muestra en la figura 24. A partir de estos resultados no se puede inferir cuál es la dirección de la causalidad, pero

[6] La ponderación ha sido realizada siguiendo la siguiente fórmula: $w_i = (\Sigma n_i * P_i) / (\Sigma P_i * n_i)$. Ver Anduiza Perea (1996), pág. 222 y ss.

Figura 22. Comprobación empírica del modelo



sí podemos concluir que las hipótesis no han sido falseadas por el modelo de ecuaciones simultáneas. Por lo tanto, se puede seguir sosteniendo que la pertenencia de asociaciones privadas fomenta el desarrollo de asociaciones que persiguen bienes públicos. En resumen, el capital social genera más capital social.

Tabla 11. Modelo de ecuaciones simultáneas

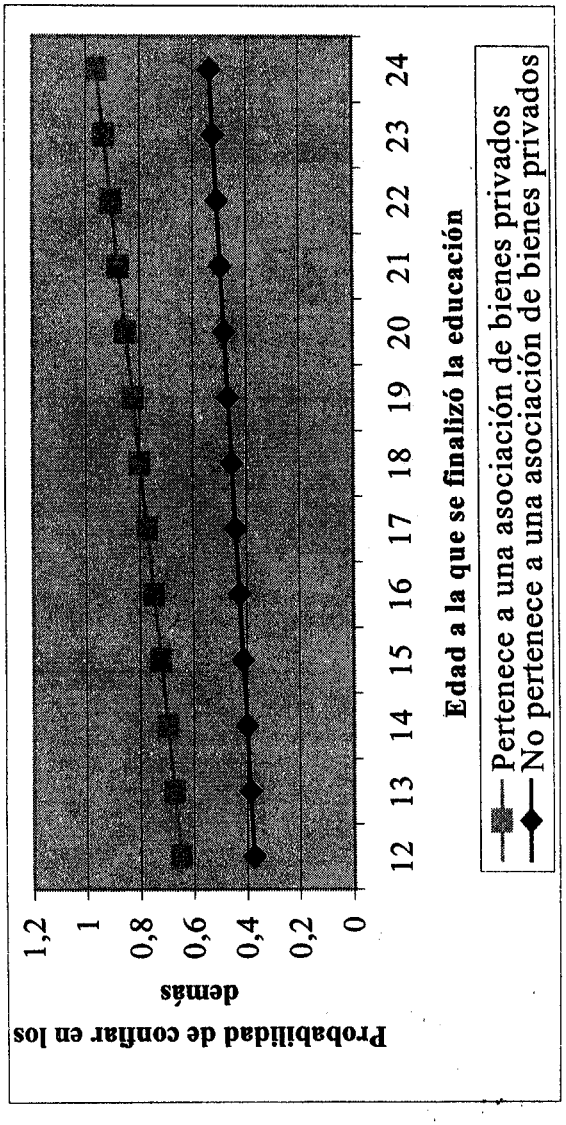
Variables	Coeficientes
CONFIANZA SOCIAL	
Pertenencia a Asociaciones privadas	0,453 (0,041)***
Educación	0,055 (0,007)***
Ingresos	0,63 (0,007)***
Pertenencia a asociaciones de bienes públicos	
Confianza social	0,464 (0,047) ***
Normas cívicas	0,158 (0,051) ***
Educación	0,096 (0,008) ***
Ingresos	0,053 (0,009) ***

Fuente: *World Value Surveys* 1990. Los errores típicos están entre paréntesis. *** significativo a .001

Este resultado completa el análisis que he realizado acerca del "círculo virtuoso" de la creación de capital social. En el apartado segundo de este capítulo se vio cómo el Estado podía jugar un papel positivo en la formación de asociaciones. En este apartado se ha analizado si la pertenencia a asociaciones está asociada (al menos, ya que no podamos desentrañar la dirección de la causalidad) con el desarrollo de confianza social, y si la confianza social está asociada con la pertenencia a asociaciones que persiguen bienes públicos.

Para completar el análisis del círculo virtuoso, me gustaría aporta alguna evidencia más acerca de su formación. Para ello recurriré a algunos ejemplos históricos de cómo la creación de asociaciones que persiguen bienes públicos ha generado un círculo virtuoso de creación de capital social.

Figura 23. Probabilidad de confiar en los demás



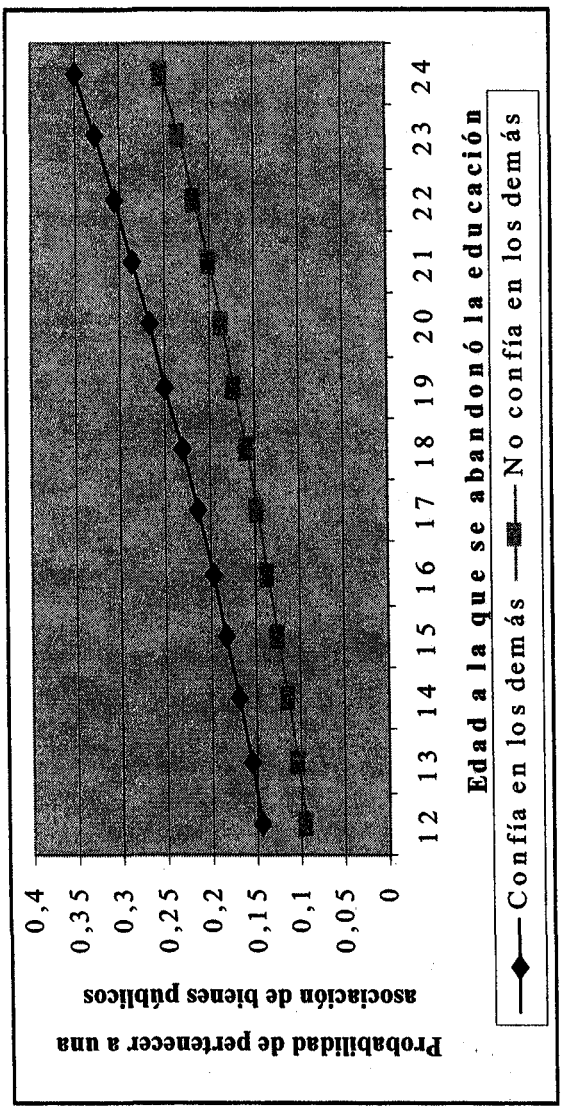


Figura 24. Probabilidad de pertenecer a una asociación de bienes públicos

4.5.2. Algunos ejemplos del círculo virtuoso de la creación del capital social

El primer ejemplo lo he tomado, para no perder la tradición de los estudios sobre capital social, de dos ciudades italianas: Trasacco y Luco. Se trata de dos pueblos situados en el valle de Fucino, enclavado en la región de los Abruzzos, en la Italia central. Ambos son pueblos predominantemente agrícolas que se vieron afectados por un programa de reforma agraria que expropió gran parte de las mayores propiedades y las distribuyó entre los campesinos sin tierra y los pequeños arrendatarios. A pesar de haber estado expuestos a presiones e influencias similares a lo largo de su historia, y a su proximidad geográfica, ambos pueblos muestran asombrosas diferencias en lo que respecta a las actividades políticas de sus habitantes, la participación en asociaciones voluntarias, las relaciones de amistad, y los valores[7]. Trasacco se caracteriza por la amplia presencia de redes clientelares, unos niveles bajos de participación en asociaciones voluntarias, formas de amistad contaminadas por el clientelismo y actitudes negativas hacia la confianza interpersonal. Por contra, Luco dei Marsi muestra unos niveles muy altos de asociacionismo, práctica ausencia de redes clientelares, predominio de valores igualitarios y actitudes favorables a la confianza interpersonal, y una alta participación política.

Las historias paralelas de Luco y Trasacco pueden ser interpretadas como historias del éxito y el fracaso de la organización de la acción colectiva. Luco tiene una notable tradición de luchas sociales que se remonta, al menos, al enfrentamiento de varios grupos de sus habitantes contra el drenaje del lago en el que pescaban llevado a cabo por el príncipe Torlonia con el apoyo del nuevo Estado italiano, a mediados del siglo XIX. Los movimientos socialistas y comunistas de finales

[7] Todas las referencias a lo largo de este apartado a las historias paralelas de Luco dei Marsi y Trasacco están tomadas del libro de Caroline White *Patrons and partisans. A study of Politics in two Southern Italian Comuni*, Cambridge: Cambridge University Press (1980).

del siglo XIX y principios del XX, especialmente durante el *Biennio Rosso* de 1919-21, fueron más importantes en Luco que en ningún otro lugar del valle de Fucino, al igual que la oposición al fascismo antes y después de 1922. Tras la guerra, Luco estuvo dirigido por alcaldes del PCI, y fueron principalmente *luchesi* los que protagonizaron la *Lotta del Fucino*, que culminó en la expropiación de las tierras de Torlonia. Por contra, en Trasacco no hubo oposición al drenaje del lago, como no la había habido a la usurpación de los derechos de pesca en el lago por parte de la familia romana Colonna, en la Edad Media. Durante las dos primeras décadas del siglo, mientras las organizaciones socialistas y comunistas se desarrollaban rápidamente en Luco, su desarrollo era precario en Trasacco. Sólo lograron alcanzar una cierta importancia en los dos o tres años posteriores a la Primera Guerra Mundial. En los momentos previos a la expropiación de las tierras de Torlonia, durante la *Lotta del Fucino,* los *trasaccani* concedieron un apoyo limitado a la organización del Partido Comunista que dirigía las reivindicaciones de los habitantes del valle, y los pocos campesinos de Trasacco que apoyaron al PCI, en general abandonaron la militancia comunista después de que se consiguiera la expropiación de las tierras. Tras la guerra, la política en Trasacco estuvo dominada abrumadoramente por la Democracia Cristiana.

Una diferencia importante entre los habitantes de Luco y los de Trasacco es la referida al tipo de relaciones en las cuales estaban inmersos ambos. En Luco predominaban las relaciones horizontales, y en Trasacco las relaciones verticales. Aunque una parte de la literatura sostiene que ambos tipos de relaciones generan recursos de capital social, en el capítulo tercero he considerado que las redes verticales tienen una menor capacidad para generar relaciones de confianza, algo que, al menos, no ha sido falsado en el análisis realizado al respecto al comienzo de este capítulo.

En Trasacco, en 1865, antes del drenaje del lago, el 9.6% de las familias (28 de un total de 290) tenían propiedades de más de cinco hectáreas. De hecho, si incluimos las tierras en manos de la

iglesia, las dos terceras partes del territorio de Trasacco estaba controlado por ese 10% de la población. Por contra, el 90.4% restante poseía tierras de un tamaño inferior a una hectárea, es decir, menos de lo necesario para la subsistencia de una familia, o bien carecía de tierras. Estas familias se veían obligadas a arrendar tierras adicionales o bien a trabajar para los mayores terratenientes. Es decir, que en general los campesinos dependían de los grandes propietarios para subsistir. En Luco la situación era distinta. La distribución de la propiedad era mucho más equitativa. Los mayores terratenientes sólo controlaban el 9% de la tierra cultivada. El resto estaba repartido de forma marcadamente igualitaria entre 580 familias que accedían a unas explotaciones de algo más de una hectárea. Ninguna familia carecía de tierras. Con esta extendida posesión de pequeñas explotaciones y la ausencia de una concentración de la propiedad en manos de una pequeña elite, la población de Luco era económicamente mucho más homogénea que la de Trasacco.

Un resultado de esta desigual distribución de la tierra en Luco y en Trasacco era que se favorecía el desarrollo de relaciones verticales de dependencia en Trasacco, dado que la mayor parte de sus campesinos tenían que trabajar en las tierras de los mayores terratenientes. Parece que, de hecho, las relaciones clientelares eran omnipresentes en Trasacco. Un índice de la implantación de las relaciones clientelares comúnmente utilizado es el número de votos obtenido por candidatos individuales en las elecciones, la importancia del "voto preferente". En las elecciones italianas, los votantes pueden otorgar votos individuales a un número limitado de candidatos. Dado que un político clientelar pide a sus subordinados que le voten en primer lugar a él, y en segundo lugar al partido, el voto preferente es un buen índice del clientelismo en Italia. En las elecciones locales de 1975, por ejemplo, se ejercieron 7129 votos preferentes en Trasacco, una media de dos por elector. En contraste, en Luco el total de votos preferentes fue de 217 en un electorado de 3041.

Un ejemplo del predominio de relaciones verticales en Trasacco se encuentra en las pautas de asociacionismo. Las

asociaciones voluntarias existentes, como el club de fútbol del pueblo, estaban dominadas por un pequeño grupo de habitantes de Trasacco, que coincidía con los mayores terratenientes, y que era quien tomaba realmente las decisiones. En esas asociaciones no se desarrollaban relaciones de confianza entre superiores y subordinados, como tampoco se creaban en el lugar de trabajo. Según afirma Caroline White, las relaciones entre superiores y subordinados se caracterizaban por el "cinismo y la sospecha". Podían, sin embargo, haberse desarrollado relaciones de confianza entre los campesinos sin tierra o con tierras minúsculas que trabajaban en los campos de los mayores terratenientes. No obstante, el desarrollo de esas relaciones de confianza entre campesinos pobres se enfrentaba a obstáculos. Por ejemplo, la competencia por los empleos en las tierras de los grandes propietarios. Esta competencia existía y era un gran obstáculo para el desarrollo de la acción colectiva. Otro obstáculo provenía de los intentos conscientes por parte de los patronos para obstaculizar la acción colectiva. A pesar de todo, sí se establecían relaciones de confianza que eran claramente fuente de capital social entre los campesinos de Trasacco. Por ejemplo, a través de una institución denominada *comparaggio*. Suponía una relación de por vida entre los padres de un niño que iba a ser bautizado y sus padrinos. Con independencia de la virtualidad de esa relación, su objetivo era establecer relaciones duraderas de reciprocidad entre los padres y el padrino. Según White, este lazo estaba culturalmente unido a una obligación. Esto puede significar que los miembros de esa relación habían internalizado una norma social que obligaba a respetar la relación de *comparaggio* y cuyo incumplimiento era castigado con algún tipo de sanción interna, como la vergüenza.

En Luco, debido a que la distribución de la propiedad era más igualitaria y a que los campesinos tenían los medios necesarios para su subsistencia y no tenían que depender de los mayores terratenientes, había menos obstáculos al desarrollo de las relaciones de confianza. Caroline White observa precisamente la presencia de fuertes redes de confianza entre los habitantes de Luco. Especialmente importante en este caso es la ausencia de

relaciones de subordinación, y, por tanto, de obstáculos para el establecimiento de relaciones de confianza entre iguales.

Por tanto, la distribución de la propiedad en los dos pueblos favoreció el desarrollo de relaciones diferentes. En Luco, relaciones horizontales que facilitaban el desarrollo de sistemas de confianza. En Trasacco, relaciones verticales que en cierta medida obstaculizaban ese desarrollo. Un ejemplo de cómo esta diferencia original afectó a la estructura de las asociaciones en Luco y en Trasacco es el de la gestión desde la Edad Media de varios tipos de bienes comunes en ambos pueblos.

Una característica que distinguía desde la Edad Media a los habitantes de Luco dei Marsi de los de Trasacco es la retención por los primeros de sus derechos de pesca sobre el lago, y su pérdida por los segundos. En ambas comunidades, los derechos de pesca sobre el lago pertenecían formalmente a la Iglesia, pero eran los habitantes de los dos pueblos los que los ejercían a cambio de una renta. Pero en Trasacco los derechos de la iglesia fueron usurpados por la familia romana Colonna, que prohibió la pesca por parte de los habitantes del pueblo, mientras que en Luco esos derechos se mantuvieron. El censo de 1823 acerca de la distribución de ocupaciones entre los habitantes del valle de Fucino indicaba que de un total de 1349 *luchesi*, 453 (el 33.5%) eran pescadores. Esto quería decir que la pesca era su principal actividad económica, pero no que eran los únicos que pescaban en el lago. De hecho, la mayor parte de los 490 *luchesi* clasificados por el censo como campesinos también pescaban ocasionalmente en el lago.

La pesca en el lago era realizada en barcas de propiedad comunal. Existían grupos de pesca que se organizaban de manera cooperativa y mantenían cada uno una barca con la que pescaban en el lago, vendiendo la mayor parte del producto obtenido en el mercado regional. La situación a la que se enfrentaban los *luchesi* reunía las características de un dilema de los comunes. La pesca en el lago constituía un recurso común, en el sentido de que era un recurso natural lo suficientemente grande como para hacer costoso (aunque no imposible) excluir a beneficiarios potenciales de

obtener beneficios de su uso. No se trata de un bien público porque el consumo de una unidad del recurso (una tonelada de pescado, por ejemplo) reduce la cantidad de recurso disponible para los demás (Ostrom 1990, 30-31; Ostrom, Gardner y Walker 1994, 6-7). No se disponen de suficientes datos para conocer cómo los habitantes de Luco superaron su dilema de los comunes, aunque parece que la solución fue exitosa, dado que el recurso común se conservó y pudo mantener a una gran parte de la población de Luco desde la Edad Media hasta el drenaje del lago en 1864-1876. Pero sí se conoce, como hemos dicho, que parte del nuevo acuerdo institucional para la explotación del recurso común incluía la explotación del lago por medio de barcas propiedad común. Las barcas eran construidas y manejadas por grupos de *luchesi.* Los pescadores de Luco no podían asumir individualmente el coste de la construcción y mantenimiento de las barcas de pesca, y por ello se agrupaban con ese fin. En este caso no se enfrentaban a un dilema social. La barca era un bien privado, y todos aquellos que estuvieran interesados en la pesca en el lago formarían grupos para la construcción y el mantenimiento de las barcas.

En Trasacco también existían bienes comunes. Aunque los *trasaccani* habían perdido sus derechos de pesca sobre el lago, alrededor del 60% de la superficie total de Trasacco estaba formada por tierras comunales. Estas tierras comunales estaban reservadas a uso cívico: todos los habitantes tenían derecho a utilizar las tierras para el pastoreo de ganado y como fuente de madera. La administración local, la *università*, controlaba el acceso a los comunes. En muchas comunidades campesinas, la *università* englobaba a la totalidad de los miembros de la comunidad (o en todo caso, a todos aquellos que tenían la categoría de "hombres libres", la gran mayoría a partir del siglo X), reunidos en asamblea (Reynolds, 1997: 110-113; Genicot, 1993). No obstante, en Trasacco la administración local era elegida por un grupo muy restringido formado por los propietarios y los educados. En 1865, este "cuerpo electoral" reunía únicamente al 3% de la población. Esta estructura organizativa de

la *università* nos ofrece pistas acerca de la forma en que se produjo en Trasacco la solución al dilema de los comunes referido a las tierras de pastos. En cierto sentido, la comunidad de Trasacco era un grupo privilegiado en el sentido de Mancur Olson, dado que un subgrupo de sus habitantes, concretamente los mayores terratenientes, tenían interés en organizar por ellos mismos el acceso al bien común (Olson, 1973: 49-50). El conocimiento de cuándo se producía un incumplimiento de las normas reguladoras del recurso común no debía ser difícil, dado que la extracción de unidades del recurso dependía de que todos cumplieran la norma, por lo que cada agente tenía interés en supervisar el grado de cumplimiento de los demás. Una vez que se tenía conocimiento de la infracción, se planteaba el problema de la sanción de las conductas infractoras. Esta sanción es en sí misma un bien público, pero probablemente en este caso la comunidad de Trasacco era también un grupo privilegiado, dado que el subgrupo de grandes propietarios suministraba las sanciones. Los grandes terratenientes podían tener un fuerte interés en el suministro de instituciones reguladoras del acceso y mantenimiento de la propiedad común, así como en la aplicación de las sanciones necesarias para el sostenimiento de esas normas, debido a que los beneficios que podían obtener eran desmesurados. En este caso, mayores derechos de utilización de los bienes comunes, así como el control de instituciones que reafirmaban la posición de dependencia del resto de los campesinos. Este caso es un ejemplo de que no es necesaria una unanimidad de estrategias de cooperación condicional dentro de la comunidad para que se supere el dilema de acción colectiva. El requisito de unanimidad puede ser soslayado en el caso de que exista un subgrupo de agentes con preferencias propias de un juego de seguridad y que puedan coordinarse en torno a un equilibrio cooperativo. En el caso de los comunes en Trasacco, estas parecen ser las preferencias de los terratenientes: todos están interesados en la creación de normas de regulación de las tierras comunes, pero ninguno de ellos por sí sólo puede proporcionar esas normas. Sin embargo, la superación en este caso del dilema social a que se

enfrenta la comunidad no supone la creación de capital social derivado de relaciones de confianza, como afirmaría nuestro argumento principal, ya que el tipo de organización creado para solucionar el dilema de los comunes se caracteriza por estar dominada por relaciones verticales.

La historia de Luco y Trasacco es en cierta medida una ilustración parcial de la generación de un círculo virtuoso de creación de capital social. El origen de las diferencias de capital social en términos de relaciones de confianza entre ambos pueblos está en la gestión de los bienes comunes por parte de sus habitantes. En el caso de Luco, nos encontramos con agrupaciones informales de pescadores que se reúnen para compartir los gastos de la construcción de una barca, y luego la manejan en común. En el caso de Trasacco, unos recursos comunes gestionados gracias a la actuación de un subgrupo de terratenientes que establecen las sanciones adecuadas para el mantenimiento del bien común. El primer tipo de acuerdo para la gestión del bien común es más proclive que el segundo para el desarrollo de relaciones de confianza, debido a su carácter horizontal, frente al carácter jerárquico de la *universitá* en Trasacco. Este diferencial en el desarrollo de relaciones de confianza genera una dinámica de creación de capital social en Luco: la confianza facilita el desarrollo de organizaciones para la acción colectiva (que persiguen bienes públicos) cuando los derechos de pesca se ven amenazados, y, posteriormente, cuando hay que luchar por el reparto de la tierra. Esto, a su vez, fomenta el desarrollo de nuevas relaciones de confianza. En Trasacco no se da el mismo proceso: la desconfianza inhibe la organización de acciones colectivas, por lo que una pobre reserva inicial de capital social resulta un obstáculo para un desarrollo ulterior de más capital social.

El segundo ejemplo se refiere a los artesanos ingleses de finales del siglo XVIII y comienzos del XIX, en pleno arranque de la revolución industrial inglesa. Para este ejemplo empleo los datos aportados por E. P. Thompson (1989) en su obra clásica de historia social *La formación de la clase obrera en Inglaterra.*

Entre 1792 y 1796 surgieron en Inglaterra un gran número de asociaciones que reclamaban reformas políticas. La más importante de ellas, la Sociedad de Correspondencia de Londres, fue fundada en enero de 1792, y decía contar con varios miles de afiliados un año después. Esta asociación mantenía relaciones estrechas con otras asociaciones similares, como la Sociedad Constitucional de Sheffield, que contaba en 1792 con unos 2500 miembros, y sociedades similares en Manchester, Norwich, Bolton, Derby, Nottingham o Coventry. En 1793 se crearon nuevas sociedades para la reforma en Birmingham, Leeds, Hertfordshire y Tewkesbury. El objetivo de todas estas sociedades era la ampliación del derecho al voto. Reclamaban, fundamentalmente, la extensión del sufragio a todos los varones adultos. Algunos miembros más radicales, inspirados por la experiencia jacobina en Francia, y por la obra de Thomas Paine *Los derechos del hombre*, reclamaban igualmente la instauración de una república en Inglaterra y la garantía de diversos derechos sociales a los trabajadores ingleses (al menos hasta el desencanto con el jacobinismo tras 1793). En definitiva, todas esas sociedades perseguían la consecución de un bien público: la reforma política. Los costes que asumían sus miembros, especialmente los más destacados, eran considerables. A partir de finales de 1792, el primer ministro, Pitt, decidió prohibir *Los derechos del hombre*, de Paine, e iniciar una era de represión contra los reformadores. Varios de los fundadores de la Sociedad de Correspondencia de Londres, como Thomas Hardy y John Thelwall, fueron juzgados por delitos de sedición, y muchos otros reformistas y jacobinos fueron deportados a Australia o Nueva Zelanda.

El carácter de bien público, unido a los altos costes de participar en este caso concreto, indican que la constitución de las asociaciones reformistas en las ciudades inglesas de finales del siglo XVIII planteaba un típico dilema social. Para E. P. Thompson, la explicación de esta actividad política radical se encuentra en las tradiciones políticas de los artesanos ingleses. Creencias como la del "inglés libre por nacimiento", o la adhesión a la vieja constitución libre de los sajones, anterior al "yugo

normando" impuesto por Guillermo el Conquistador llevaban a los artesanos a asociarse para combatir el deterioro de los principios constitucionales por la política corrupta del gobierno y el parlamento. Esto, combinado con el ejemplo de la revolución francesa y el deterioro del nivel de vida asociado a las guerras con Francia y al comienzo de los cercamientos de las tierras comunales y de la revolución industrial, sentaron las bases para la "explosión" del asociacionismo reformista. En realidad, todos esos factores explican sólo una parte de la historia. Los valores constitucionalistas o el deterioro del nivel de vida explica, en todo caso, las preferencias de gran parte de los artesanos, pero no cómo superaron el dilema social al que se enfrentaban.

En realidad, los artesanos ingleses podían calificarse como de dos "tipos" distintos. Una parte de ellos tenían valores colectivistas: en momentos de emergencia, como por ejemplo, desempleo, huelgas, enfermedad, parto, muchos artesanos ayudan a su vecino, como subrayan numerosos testigos de la época (clérigos, inspectores de fábrica, propagandistas radicales). Estos trabajadores tenían, pues, preferencias cooperativas de algún tipo: o bien cooperadores incondicionales o bien preferencias propias de un juego de seguridad[8]. Otros, sin embargo, tenían valores más individualistas: valores de "ayuda a sí mismo", aspiraciones "aristocráticas", delincuencia, desmoralización. Sus preferencias eran probablemente las propias de un dilema del prisionero. Y, más allá del círculo de conocidos, es de esperar que los artesanos ingleses se moviesen en un ámbito de información incompleta acerca del tipo del resto de los trabajadores. A la hora de constituir sus asociaciones reformistas, un motivo adicional de incertidumbre acerca del tipo del resto de los trabajadores era la posible presencia de espías del gobierno. De hecho, el empleo de espías era una costumbre antigua de los gobernantes ingleses. Por ejemplo, el "ciudadano Groves", un miembro destacado de la Sociedad de Correspondencia de Londres hacia 1794, era, en

[8] Es decir, preferían cooperar si todos los demás (o un cierto número de ellos) cooperaba, pero si ninguno (o un número inferior a cierto umbral) cooperaba, preferirían no cooperar.

realidad, un espía del primer ministro Pitt (algo que sus compañeros nunca averiguaron).

Dada la presencia de varios "tipos" de artesanos y la incertidumbre acerca del tipo, un elemento que, como se dijo en el capítulo tercero, facilitaría considerablemente la solución del dilema social (en el caso de que nos encontremos ante un juego repetido, como de hecho es así), es la confianza. Los artesanos con preferencias propias de un juego de seguridad podían asociarse con otros porque confiaban en que eran también del tipo cooperador. Esta confianza podía provenir de diversas fuentes, pero de entre ellas destacaba una: la participación previa de muchos de los trabajadores que se unieron a las asociaciones reformistas en sociedades de "socorro mutuo". Estas sociedades de socorro mutuo ayudaban a los artesanos en huelga, sin trabajo, o enfermos, pero sólo a aquellos que formaban parte de la asociación. En los comienzos de la revolución industrial, cuando los artesanos empezaron a perder clientela y muchos de ellos se vieron obligados a dejar de trabajar por su cuenta, las sociedades de socorro mutuo, a falta de servicios sociales estatales, proliferaron por toda Inglaterra. Su objetivo era la consecución de un bien privado: la protección contra toda una variedad de riesgos. Esta protección sólo se podía obtener si se participaba en la asociación. Los miembros de la asociación podían ser de los dos tipos a los que me he referido más arriba: cooperadores y no cooperadores, dado que tener unas preferencias como las de los participantes en un dilema del prisionero no es un obstáculo para la participación en asociaciones que persiguen bienes privados. Pero la participación en las asociaciones de socorro mutuo podía aportar información a sus miembros sobre el tipo de sus compañeros de asociación: sus preferencias políticas, sus actitudes hacia la cooperación, y, en definitiva, si eran o no dignos de confianza. Aunque las sociedades reformistas estaban formadas en gran medida por artesanos que pertenecían a sociedades de socorro mutuo, esto no se debió a una infiltración consciente de jacobinos y reformistas en las sociedades obreras de socorro mutuo, sino más bien en el aprovechamiento de las relaciones de confianza

constituidas en el seno de estas asociaciones para formar asociaciones reformistas.

En definitiva, la creación de sociedades de socorro mutuo facilitó, gracias al desarrollo en su seno de relaciones de confianza entre sus miembros, la constitución de asociaciones políticas reformistas que perseguían bienes públicos. Las nuevas asociaciones fueron fuente de nuevas relaciones de confianza, pero la generación de un círculo virtuoso de creación de capital social, fue, en realidad, frustrada por la represión estatal desde finales de 1792. En la primera década del siglo XIX, en plena guerra contra la Francia napoleónica, las asociaciones prácticamente se extinguieron, en lo que es un buen ejemplo de cómo el Estado puede también jugar en ocasiones un papel de destructor de capital social.

4.6. El tipo y el número de las asociaciones y la confianza social

En el apartado anterior he analizado, entre otras cosas, cómo la participación en asociaciones influye en el desarrollo de confianza generalizada entre sus miembros. En este apartado indagaré algo más en esta hipótesis comprobando dos argumentaciones distintas incluidas en el capítulo tercero y que hacen referencia a cómo el tipo de asociación y el número de asociaciones a las que se pertenece pueden influir en el desarrollo de confianza generalizada.

Comenzaré por la hipótesis referida al tipo de asociaciones. En el capítulo tercero distinguía, siguiendo a Tocqueville, entre asociaciones políticas y civiles, y afirmaba, que, debido al contenido previsible de las deliberaciones en las asociaciones políticas, es más probable que se produzca en su seno una transformación de preferencias en el sentido que los republicanos denominarían "virtuoso". Y, por una serie de razones expuestas principalmente en el capítulo tercero, las preferencias virtuosas pueden estar vinculadas a creencias de confianza generalizada.

Para comprobar si realmente esto es así, he empleado de nuevo el Barómetro de Opinión Pública de Andalucía de diciembre de 2000. Utilizando los datos de esa encuesta he realizado una regresión logística en la que la variable dependiente es la confianza social (variable dicotómica con valor 0 para los que no confían en desconocidos y valor 1 para los que confían) Entre las variables independientes la más importante, claro está, es la referida al tipo de asociación al que se pertenece. He agrupado las asociaciones enumeradas en una pregunta de la encuesta en las categorías "políticas" y "civiles"[9]. En la regresión logística, la categoría de referencia de esta variable es la pertenencia a asociaciones civiles. Las variables de control son educación, ingresos y edad.

Los resultados de la regresión logística se recogen en la tabla 12. Como se puede apreciar, la variable "asociaciones políticas" es significativa y su coeficiente tiene el signo esperado: la probabilidad de confiar en desconocidos es mayor en caso de que se pertenezca a asociaciones políticas que si se pertenece a asociaciones civiles. Este resultado respalda la hipótesis que se quería comprobar: el objetivo de la asociación tiene su importancia en el desarrollo de expectativas de confianza generalizada entre sus miembros. La figura 25 (y el Apéndice B) reflejan este mismo resultado: la probabilidad de confiar en desconocidos es entre 8 y 15 puntos porcentuales mayor (dependiendo, en este caso, del nivel de ingresos considerado) si se pertenece a una asociación política que si se pertenece a una asociación civil.

En cuanto a las variables de control, son significativas la educación y los ingresos: a mayor nivel educativo y mayores ingresos, mayor probabilidad de confiar en desconocidos.

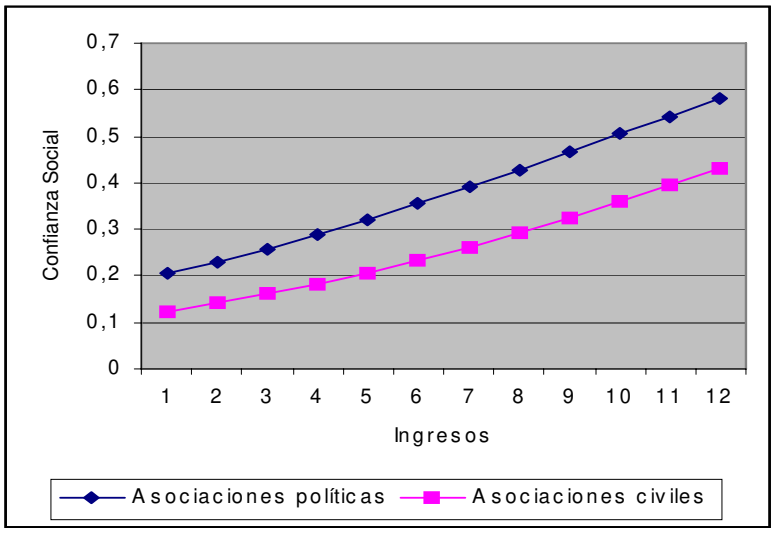
[9] La lógica de esta codificación, y la descripción de la variable original, se encuentran en el apéndice A.

Tabla 12. Regresión logística. Asociaciones políticas versus civiles y confianza social (var. Dependiente: confianza social)

Variables	*Coeficientes*
Asociaciones políticas	0.595**
	(0.195)
Educación	0.162**
	(0.064)
Ingresos	0.153**
	(0.048)
Edad	0.005
	(0.007)
Constante	-2.781***
	(0.495)
Porcentaje de casos predichos	69.5%

Fuente: Barómetro de opinión pública de Andalucía-2000. Errores típicos entre paréntesis. *** Significativo a 99% ** Significativo a 95% * Significativo a 90%

Figura 25. Los objetivos de las asociaciones y la probabilidad de confiar en desconocidos



La segunda de las hipótesis a comprobar hacía referencia a cómo el número de asociaciones a las que se pertenece puede afectar al desarrollo de confianza generalizada. Afirmaba en el capítulo tercero que el beneficio marginal de confiar en desconocidos disminuía a medida que la red de amistades y conocidos aumentaba. La lógica de esta hipótesis se resume a grandes rasgos en la figura 7 del apartado 5.1 del capítulo anterior. Utilizando los datos del barómetro de opinión pública de Andalucía, he realizado una regresión logística para analizar esta hipótesis. La variable dependiente de la regresión es confianza en desconocidos (codificada una vez más como valor 0 para los que desconfían de los desconocidos, y valor 1 para los que confían). Las variables independientes incluyen tres variables dicotómicas: pertenencia a 3 asociaciones, pertenencia a dos asociaciones y pertenencia a una asociación. En cada una de ellas, la categoría de referencia es la pertenencia a cuatro asociaciones. Es decir, que el coeficiente de todas esas variables nos informa de cómo la pertenencia a una, dos o tres asociaciones afecta a la probabilidad de confiar en desconocidos con respecto a los que pertenecen a cuatro asociaciones. Las variables de control son ingresos y nivel educativo. Los resultados de la regresión aparecen en la tabla 13.

Como se puede apreciar, las variables referidas a número de asociaciones no son significativas. A pesar de ello, el signo de los coeficientes tiene su interés. Lo que indica es que la probabilidad de confiar en desconocidos es menor si se pertenece a una o dos asociaciones que si se pertenece a cuatro. Pero los que más confían en desconocidos son los que pertenecen a tres. De manera que, tal como preveía la hipótesis, el aumento del número de asociaciones a las que se pertenece genera mayor confianza social hasta un límite de asociaciones, a partir del cual la confianza social empieza a decrecer. Esto se aprecia con claridad en la figura 26 (y en el Apéndice B), donde se reflejan las probabilidades predichas de confiar en desconocidos dependiendo del número de asociaciones a las que se pertenezca, y para distintos niveles de ingresos.

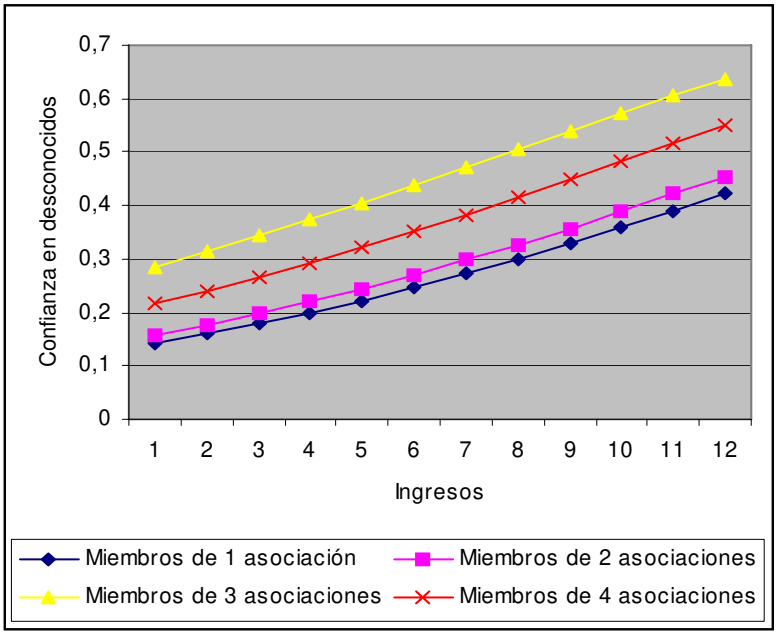
Tabla 13. Regresión logística. Número de asociaciones y confianza social (var. Dependiente: confianza social)

Variables	*Coeficientes*
Pertenencia a una asociación	-0.507
	(0.475)
Pertenencia a dos asociaciones	-0.381
	(0.496)
Pertenencia a tres asociaciones	0.365
	(0.535)
Educación	0.125**
	(0.065)
Ingresos	0.135**
	(0.050)
Constante	-1.773**
	(0.596)
Porcentaje de casos predichos	69.1%

Fuente: Barómetro de opinión pública de Andalucía-2000. Errores típicos entre paréntesis. *** Significativo a 99% ** Significativo a 95% * Significativo a 90%

La probabilidad de confiar en desconocidos aumenta cuando se pasa de una a dos asociaciones, y de dos a tres. Pero después, cuando se pasa a pertenecer a cuatro asociaciones, la confianza social disminuye. El resultado es interesante, pero en realidad no permite ir muy lejos en la comprobación de la hipótesis. Los coeficientes no son estadísticamente significativos, por lo que, por un lado, habría que concluir que estos datos no corroboran la hipótesis. Pero el signo de los coeficientes apoya curiosamente lo previsto en el capítulo tercero, por lo que quizá podría concluirse que este análisis no permite descartar del todo la hipótesis.

Figura 26. Número de asociaciones y confianza social. Probabilidades predichas



4.7. Señales y confianza generalizada: el caso de los empresarios políticos en Vietnam[10]

En este apartado final desarrollaré la idea de que la confianza en desconocidos puede ser producto del lanzamiento de señales por parte de estos. Para ello recurriré al caso de los empresarios

[10] La mayoría de las referencias a las comunidades campesinas vietnamitas y a las actividades de los empresarios políticos están tomadas del libro de Samuel Popkin (1979) *The Rational Peasant. The Political Economy of Rural Society in Vietnam*. Los Angeles: University of California Press.

políticos en Vietnam durante el dominio colonial francés y la intervención de los Estados Unidos.

Las comunidades campesinas en Vietnam no se caracterizaban precisamente por la confianza generalizada entre sus miembros. Esto puede resultar curioso, ya que normalmente se asume que las pequeñas comunidades rurales son especialmente proclives al desarrollo de relaciones de confianza. Especialmente significativo en ese sentido es el trabajo de Michael Taylor acerca de la superación de dilemas de acción colectiva en las pequeñas comunidades campesinas (Taylor, 1988). Este trabajo de Taylor estaba deliberadamente dirigido a suministrar microfundamentos desde la teoría de la elección racional a las afirmaciones de Theda Skocpol en *Los Estados y las revoluciones sociales* acerca de la actividad revolucionaria de las comunidades campesinas de Francia, Rusia, y China.

Las aldeas vietnamitas eran, sin duda, comunidades pequeñas, de entre 300 y 1000 personas. Las familias se agrupaban por "barrios". Cada aldea contaba con un jefe, un consejo de notables, y un sistema de rangos para determinar la jerarquía social. La mayor parte de la tierra, las tres cuartas partes del total, era propiedad privada de las familias campesinas. El resto, la cuarta parte, era tierra comunal (al menos en las provincias de Tonkín y Annam), administrada y controlada por el consejo y el jefe de la aldea.

Las aldeas vietnamitas se caracterizaban por la contraposición de intereses entre sus miembros, y, como consecuencia, por una profunda desconfianza que dificultaba la solución de muchos de los dilemas sociales a los que se enfrentaban los campesinos. Los recursos de la aldea eran escasos, y esto originaba competencia y tensiones entre los campesinos.

La principal desconfianza iba dirigida hacia los notables que gobernaban la aldea. Esta situación de desconfianza es un ejemplo de las dificultades para el desarrollo de relaciones de confianza en organizaciones verticales. Como ya vimos, para Putnam (1993a), las relaciones verticales son un obstáculo para el desarrollo de relaciones de confianza debido a que existen incentivos tanto

desde el punto de vista de los superiores jerárquicos como de sus subordinados para comportarse de forma oportunista. Este oportunismo se sustancia en la explotación de los subordinados por sus superiores, y en la desviación de responsabilidades por parte de los primeros. Una forma de evitar estos obstáculos al desarrollo de relaciones de confianza es proporcionar reglas institucionales fijas que establezcan con claridad las acciones de cada una de las partes, y sancionen su incumplimiento. Se trata de una solución habitual a los problemas de asimetrías informativas en organizaciones jerárquicas (Miller, 1992: 225) En todo caso, estas reglas institucionales fijas no solucionaban los problemas de desconfianza en las aldeas vietnamitas porque, de hecho, sancionaban y reforzaban las desigualdades en riqueza existentes. Las normas fijas establecían que los recursos fueran asignados entre los campesinos por su rango en la aldea, y el rango era determinado en gran medida por la edad, la riqueza y la educación. Como consecuencia, los notables veían reforzada su posición, e igualmente sus incentivos para defraudar a los campesinos más pobres. Y, de hecho, aprovechaban su posición de privilegio para obtener ventajas frente a los campesinos. Al servir en el consejo de notables, los más ricos de la aldea tenían acceso a los listados de la aldea y los registros de los mandarines. El número de aldeanos inscritos en el registro de los mandarines determinaba la cuantía de los impuestos que tenía que pagar la aldea. De manera que el interés colectivo de la aldea demandaba que el número de inscritos en el registro de los mandarines fuese el menor posible. No obstante, el interés individual de los notables les llevaba a querer estar inscritos en los registros. Estar inscritos en esos registros suponía, de hecho, poder acceder al consejo de notables, poder acudir a los tribunales, pedir la ayuda de los mandarines, o viajar con seguridad fuera de la aldea. Estos beneficios eran utilizados por los notables para reforzar su situación. Y, aunque en teoría sólo aquellos que estuviesen inscritos en el registro de los mandarines tenían la obligación de pagar impuestos, en la práctica el impuesto a pagar por la aldea era compartido por todos los miembros de la misma a partes iguales.

La desconfianza y la envidia también eran actitudes generalizadas entre los campesinos pobres de las aldeas vietnamitas. Dada la escasez de recursos y la competencia por los mismos, los campesinos percibían la vida como un juego de suma cero, por lo que consideraban que era mejor la no cooperación, ya que cooperar implicaba el riesgo de que tu vecino adquiriese una ventaja a tu costa. En todo caso, la confianza sólo surgía en relaciones horizontales, entre miembros de la misma familia, conocidos y amigos. Esas limitadas relaciones de confianza no se extendían más allá de la aldea: hacia los extraños existía, por lo general, una profunda desconfianza. Es decir, los aldeanos vietnamitas no se distinguían por sus fuertes expectativas de confianza generalizada. Además, era esperable que esta desconfianza fuera mayor entre los pobres que entre los ricos, dado que estos últimos tenían más recursos y experimentarían unas pérdidas potenciales menores en el caso de ser engañados. Efectivamente, parece que las relaciones sociales en Cochinchina, la más rica de las tres provincias de Vietnam, se caracterizaban por niveles mayores de confianza.

Entre los mismos notables estaba presente una actitud normal de desconfianza. Esto se reflejaba en la norma de decisión en el consejo: en las aldeas vietnamitas las decisiones se tomaban por unanimidad en el consejo de notables. Esto, más que reflejar un consenso subyacente entre los más ricos de la aldea, reflejaba más bien las relaciones básicas de desconfianza entre ellos. La unanimidad suponía que todos ellos tenían poder de veto sobre cualquier decisión que lesionase sus intereses. De hecho, cuando un notable podía aprovechar cualquier influencia externa para mejorar su posición frente a los demás, lo hacía. Durante la dominación francesa, el jefe de la aldea empleaba sus relaciones con las autoridades coloniales para socavar el poder del resto de notables.

Dada esta situación de desconfianza generalizada entre campesinos y notables, por un lado, y dentro de cada categoría, por otro, era difícil la realización de algunos trabajos que requiriesen un cierto grado de cooperación. No obstante, esto no

quiere decir que no existiese cooperación. Existían, de hecho, asociaciones formadas por pequeños grupos de campesinos. Por ejemplo, asociaciones de vecinos para compartir los gastos de las fiestas comunitarias, asociaciones para compartir los costes de comprar cerdos, asociaciones para compartir los costes de las ceremonias religiosas. En todos esos casos, la cooperación se producía, pero no gracias a la presencia de relaciones de confianza. La participación en algunas de esas asociaciones no requería la existencia de relaciones de confianza, ya que su objetivo no eran generalmente bienes públicos, sino privados. Las asociaciones de reparto de costes para comprar cerdos, por ejemplo, sólo beneficiaban a aquel que pertenecía a la asociación. Simplemente, quien no perteneciese debía asumir él solo los costes de su compra. El objetivo de otras asociaciones quizá se asemejase más a un bien público. Por ejemplo, las asociaciones para asumir los costes de las celebraciones religiosas. Se puede pensar que las celebraciones religiosas reunían características de bien público, dado que beneficiaban tanto a quienes hubiesen colaborado a su organización como a quienes no. En este caso, las preferencias de los campesinos eran las propias de un juego de coordinación, no de un dilema del prisionero. Es decir, la primera preferencia de cada uno de ellos es que todos colaborasen en los preparativos de las fiestas, pero si los demás no están dispuestos a colaborar, la mejor respuesta es, a su vez, no colaborar. En una situación como esta las expectativas acerca del comportamiento de los demás pueden resultar cruciales. Pero, como hemos visto, las aldeas vietnamitas no se caracterizaban por la omnipresencia de relaciones de confianza. En su ausencia, la solución a los dilemas sociales a los que se enfrentaban los campesinos suponía incurrir en costes de supervisión. Dado que las asociaciones incluían pocos miembros por lo general, estos costes de supervisión no eran demasiado altos, por lo que la cooperación podía mantenerse. No obstante, estos costes eran, en todo caso, superiores a aquellos en los que se hubiese incurrido si existiesen relaciones de confianza entre los campesinos.

En este entorno hostil al desarrollo de relaciones de confianza, inician sus actividades en las aldeas durante la época de la dominación colonial francesa empresarios políticos pertenecientes a distintas organizaciones: la iglesia católica, las sectas Cao Dai y Hoa Hao, y el Partido Comunista. La labor de estos empresarios políticos fue crucial para solucionar buena parte de los dilemas de acción colectiva a los que se enfrentaban los campesinos en las aldeas vietnamitas. De acuerdo con Popkin, estos resultados se conseguían por métodos tales como manipulación de la información para convencer a los campesinos de que su contribución era crucial para lograr un determinado objetivo, o, por ejemplo, dividiendo un objetivo global en objetivos más pequeños con umbrales críticos.

Pero, más allá de las formas a través de las cuales los empresarios políticos resolvieron los dilemas de acción colectiva de los campesinos de las aldeas vietnamitas, queda por resolver la cuestión de cómo consiguieron la colaboración de los campesinos. El problema es relevante, ya que a primera vista esto no era una tarea sencilla en unas comunidades rurales dominadas por la desconfianza hacia los extraños.

Para intentar resolver esta cuestión recurriré al juego de la confianza como un juego de señales que fue desarrollado en el apartado 5.2 del capítulo tercero. En ese juego, uno de los jugadores lanzaba una señal que proporcionaba al otro jugador información acerca de lo digno de confianza que es. De esta manera, el jugador que lanza la señal puede contribuir a crear capital social en forma de confianza, que luego puede emplear para otros fines.

Existe evidencia de que los empresarios políticos lanzaron diversas señales para ganarse la confianza de unos campesinos por lo general desconfiados. Un ejemplo es el empleo de un lenguaje similar al utilizado por los propios campesinos. Muchos empresarios políticos fracasaron por no emplear este lenguaje. En las aldeas de Tonkín y Annam, los primeros empresarios políticos comunistas y trostskistas, todos ellos habitantes de las ciudades y muchos educados en Europa o en las escuelas francesas de

Vietnam (y cuyo conocimiento de los campesinos se reducía en muchos casos a la lectura de traducciones vietnamitas de obras francesas), fracasaron en su intento de reclutar campesinos para su causa. Por el contrario, los sacerdotes católicos desde el principio se comunicaban con los campesinos empleando su propio vocabulario y expresiones. Por un lado, esto facilitaba considerablemente la comunicación, pero además el emplear el lenguaje propio de los campesinos actuaba como una señal. En ocasiones, los comunistas recurrían para ganarse a los campesinos a las "historias cantadas", una forma de comunicación de noticias muy familiar entre los campesinos. Un ejemplo algo extravagante de esto es la historia elaborada por los cuadros del soviet de Nghe-Tinh en 1930-1, titulada "El consejo de una mujer a su marido para que haga la revolución", donde se narraba de forma macarrónica el paso de Marx por París durante la revolución de 1848 (Woodside, 1976: 181) Otra señal que podía ser interpretada favorablemente por los campesinos era el celibato de los sacerdotes católicos. La señal equivalente lanzada por los miembros de la secta Cao Dai y los militantes del partido comunista era su ascetismo. Ambos vestían ropas que no eran muy distintas de las que utilizaban los propios campesinos, y seguían un estilo de vida similar al de los campesinos pobres de la comunidad. El propio Ho Chi Minh, el hijo de una elitista familia de la *intelligentsia* confuciana vietnamita, se dirigió en el verano de 1941 a los habitantes de varias aldeas de la región de Nung vestido como un campesino (Woodside, 1976: 222)

En muchos casos, las señales mandadas por los empresarios políticos eran intencionales. No lo era, desde luego, el celibato de los sacerdotes católicos, pero sí su empleo de las expresiones y el vocabulario propio de los campesinos. Igualmente, vestirse igual que los campesinos y comer como los campesinos pobres de la aldea eran señales conscientes enviadas por los empresarios políticos comunistas de que eran dignos de confianza. A menudo, estas señales eran enseñadas a los empresarios políticos en ciernes. Un ejemplo de ello se encuentra en la "Escuela Libre de Tonkín", una institución creada en Hanoi en 1907 por elites locales de la

provincia, y que buscaba extender a los campesinos su ideario nacionalista. Una de las recomendaciones de la escuela a sus jóvenes estudiantes, normalmente hijos de mandarines, era que para ganarse al campesinado había que "abandonar las mangas anchas y las ropas amplias y llevar las mismas ropas que los campesinos" (Woodside, 1976: 41). Estas señales proporcionaban información a los campesinos sobre algunos rasgos básicos de los empresarios políticos. En concreto, la austeridad de los empresarios políticos, tanto comunistas como católicos y miembros de la secta Cao Dai podía ser interpretada por los campesinos vietnamitas como reflejo de unas preferencias no egoístas. Las afirmaciones de los empresarios políticos en el sentido de que su labor iba dirigida a mejorar la situación material de los campesinos, y no a su propio beneficio, resultaban más dignas de confianza dado que la austeridad que mostraban comunistas y activistas Cao Dai era muestra de unas preferencias más altruistas.

En este caso, los empresarios políticos ayudaban conscientemente a construir expectativas de confianza generalizada entre los campesinos. Como ya he dicho, las señales (al menos muchas de ellas) eran lanzadas intencionadamente, y mediante esas señales los campesinos revisaban sus creencias acerca de lo digno de confianza que era el empresario político. Sus expectativas iniciales dependían de muchos factores, como por ejemplo la extrapolación a los desconocidos de las relaciones observadas en la aldea. Si es cierto que esas extrapolaciones de hecho se hacen, en el caso de las aldeas vietnamitas, dominadas por la desconfianza, la extrapolación a los extraños llevaría a niveles bajos de confianza generalizada, como de hecho así era. Las señales lanzadas por los empresarios políticos hacían que los campesinos revisasen sus expectativas en un sentido más proclive a la confianza en desconocidos. Porque, de hecho, los campesinos no tenían información acerca de cuáles eran las preferencias de los militantes comunistas o los sacerdotes católicos. Si finalmente decidían confiar en ellos, esto podía deberse en gran medida a que sus expectativas acerca de la confianza en personas básicamente

desconocidas habían sido modificadas por las señales mandadas por los empresarios políticos. En este sentido, se puede decir que los empresarios políticos ayudaban conscientemente a crear capital social en forma de confianza generalizada. Posteriormente, podían emplear esta confianza así creada para conseguir superar algunos de los dilemas sociales a los que se enfrentaban los campesinos, desde la construcción de diques para mejorar sus cultivos, hasta la lucha contra las autoridades coloniales francesas.

4.8. Conclusión

En este capítulo he demostrado cómo el capital social puede crearse de formas diversas. La mayor parte de las hipótesis del capítulo teórico no han sido falsadas por la evidencia empírica presentada. Estos resultados permiten aclarar algunos interrogantes acerca del capital social. Por ejemplo, permiten explicar uno de los problemas planteados al comienzo del capítulo tercero. Si el capital social es creado como subproducto de otras actividades, como por ejemplo la participación en asociaciones, ¿qué explica el diferencial de capital social entre unas comunidades y otras? Una posible respuesta a esta pregunta es la actuación del Estado. Los resultados del capítulo corroboran la hipótesis de que más Estado es sinónimo generalmente de más capital social, al contrario de lo que se suele afirmar por la literatura de capital social. Pero, además, las diferencias pueden deberse a la existencia o ausencia de círculos virtuosos de creación de capital social. En este capítulo se han comprobado los mecanismos propuestos en el capítulo tercero acerca del desarrollo de círculos virtuosos de la creación del capital social. Si los resultados alcanzados son correctos, un Estado consciente de las ventajas que supone un aumento de las reservas disponibles de capital social puede intervenir en la creación de capital social. Una administración más eficaz en la sanción de los incumplimientos de los acuerdos fomenta el desarrollo de más capital social. Un Estado que favorezca la creación de asociaciones y que fomente la

igualdad en la participación en esas asociaciones también fomenta la creación de capital social. Una de las conclusiones normativamente interesantes de este capítulo, y del capítulo teórico, es que las asociaciones más democráticas son más proclives a la creación de capital social. Y, a su vez, si la literatura sobre las consecuencias positivas del capital social, de Putnam en adelante, es correcta, el capital social creado de esa manera puede hacer más democráticas a sus comunidades.

forma intencional, como resultado de una decisión de inversión. Se puede pertenecer a una asociación, por ejemplo, exclusivamente por los contactos personales que esto proporciona.

Por lo que respecta a la parte fundamental de este trabajo, la referida a la creación de capital social, espero haber realizado avances significativos en al menos dos campos: los mecanismos que unen la pertenencia a una red social con la creación de confianza, y el papel del Estado en la creación de capital social. Normalmente se asume que la confianza, tanto particularizada como social, se genera como subproducto de la participación en redes sociales. No obstante, los mecanismos de esa relación están sistemáticamente ausentes de las explicaciones sobre la generación de confianza. En los capítulos anteriores he aportado unos cuantos de estos mecanismos, además de formas alternativas de creación de capital social al margen de su generación como subproducto de otras actividades. Indirectamente, los argumentos que he presentado en los capítulos dos y tres quizá arrojen también algo de luz sobre un tercer campo: el referido al análisis de la confianza desde un enfoque de elección racional. En ocasiones se dice que es poco probable que individuos demasiado racionales confíen en los demás. Mi punto de vista al respecto sólo está de acuerdo en parte con una afirmación de ese tipo. Si nos referimos a lo que la literatura de capital social ha dado en llamar confianza particularizada, la confianza puede ser racional siempre que se den determinadas condiciones: que forme sus expectativas de acuerdo con la teoría de la probabilidad, y que sean consistentes con la información de que dispone. Pero si esas condiciones las trasladamos a la confianza social, es difícil que unas expectativas muy favorables a la confianza puedan ser consideradas racionales. No obstante, es posible desarrollar esas expectativas, y, por ello, para explicar la confianza generalizada me aparto un tanto de la teoría estricta de la racionalidad.

El que el capital social pueda ser creado de forma intencional no se reduce a las decisiones individuales de inversión en capital social. Una parte importante del proceso de creación de capital social puede corresponder al Estado. Esta es una conclusión

novedosa, dado que normalmente se asume que más Estado es sinónimo de menos capital social. En este trabajo he aportado argumentos teóricos y empíricos para demostrar lo contrario. Aunque todos estos argumentos hacen referencia a la formación del capital social, también tienen sus implicaciones para el estudio de los efectos del capital social sobre otras variables. Por ejemplo, tomemos la relación entre capital social y gobierno democrático. Esa relación ha sido analizada desde diversos puntos de vista al menos desde el estudio de Putnam sobre los gobiernos regionales italianos. Para introducir un punto de vista novedoso, al menos para los estudios de capital social, me referiré aquí al debate de los últimos años acerca de la "democracia asociativa". Una de las aportaciones recientes más relevantes a ese debate ha sido la de Paul Hirst. Entre otras cosas, sostiene que el aumento del poder y la responsabilidad de las asociaciones debe ir acompañado de una disminución de la presencia del Estado. Otras propuestas de democracia asociativa, señaladamente la de Joshua Cohen y Joel Rogers, defienden por el contrario un papel activo del Estado en el desarrollo de las asociaciones. Ambas propuestas consideran que esas asociaciones deben tener un funcionamiento democrático. ¿Tiene la escuela de capital social algo que decir con respecto al debate en torno a la democracia asociativa? Indudablemente, hay puntos en común entre ambas perspectivas. Por ejemplo, algunos de los mecanismos a través de los cuales un papel activo de las asociaciones genera un gobierno más democrático, según los defensores de la democracia asociativa, son empleados igualmente cuando se analiza el papel positivo del capital social sobre la democracia. Entre otras cosas, se argumenta en ambos casos que participar en asociaciones genera más información sobre el comportamiento de los políticos lo que, a su vez, facilita el ejercicio de la *accountability* sobre los gobernantes. Con respecto al papel del Estado o al funcionamiento interno de las asociaciones, las investigaciones en torno al capital social podrían aportar puntos de vista nuevos. A la luz de los resultados de mi trabajo, hay buenas razones para apoyar la propuesta de Cohen y Rogers. El Estado, efectivamente, puede apoyar activamente el

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

En la introducción a este trabajo comenzaba con una regañina al programa de investigación de capital social. Decía que el capital social está mal definido, por un lado, y que no se sabe con claridad cómo se puede invertir en su creación, por otro. En realidad, ninguna de estas dos deficiencias son de extrañar, ya que la que nos ocupa es una forma de capital extremadamente intangible, y, por ello, difícil de definir.

No obstante, tres capítulos más tarde espero que el panorama aparezca un poco más despejado. He ofrecido una definición de capital social que pretende conectar pertenencia a redes sociales con recursos derivados de esa pertenencia. Capital social, tal como se propone aquí, son obligaciones de reciprocidad anejas a una relación de confianza, e información obtenida de la participación en redes sociales. Esta definición excluye a valores y actitudes de la definición de capital social. Aunque el estudio de actitudes y valores, al igual que, por ejemplo, el estudio de normas sociales, puede ser interesante para el análisis del desarrollo de determinadas expectativas, como las asociadas al concepto de confianza, en sí no constituyen capital social. Esta definición admite que el capital social sea creado como subproducto de la realización de otras actividades, pero también que sea creado de

desarrollo de nuevas asociaciones, a través de los mecanismos propios del Estado del bienestar. A partir de ahí, el capital social creado en el seno de esas asociaciones puede tener efectos insospechados por los defensores de la democracia asociativa, entre los que estaría, por ejemplo, un mejor desempeño económico. Igualmente, las conclusiones que he alcanzado proporcionan nuevos argumentos para defender el carácter democrático del funcionamiento de las asociaciones. La democracia interna puede defenderse simplemente por principios democráticos, tal como hace Dahl (1985) en su defensa de la democracia en las empresas, o bien por los efectos que puede tener para el resto de la sociedad. Por ejemplo, partidos políticos más democráticos generan más información a los ciudadanos (Maravall, 1999). Desde el punto de vista del capital social, y a la luz de los resultados alcanzados en este trabajo, la organización democrática de las asociaciones puede justificarse igualmente por su mayor capacidad para generar capital social. El desarrollo de relaciones de confianza es, por varias razones expuestas en el capitulo tercero, más sencillo en las organizaciones horizontales, organizadas según criterios democráticos, que en las verticales.

En la novela de 1927 *Chevengur,* de Andrei Platónov, Chepurni, uno de los dirigentes de la alucinante comuna de Chevengur, afirma que en el comunismo el único capital que quedará serán los amigos. Desgraciadamente, no podemos compartir la confianza de Chepurni en la inevitabilidad del triunfo del capital social. No obstante, las conclusiones alcanzadas en los anteriores capítulos permiten, creo, mirar con algo más de optimismo al capital social como programa de investigación. Es posible definir de manera no trivial una tercera forma de capital, que no es, como comúnmente se piensa, mera "confianza". También es posible definir estrategias de inversión en esa forma de capital. Queda por ver si la inversión vale la pena.

APÉNDICE A. CODIFICACIÓN

Participación en asociaciones y confianza particularizada

La codificación de las variables de la Tabla 1 es la siguiente:

Confianza social. . Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000*. Texto de la pregunta: "En términos generales, ¿usted cree que se puede confiar en la mayor parte de la gente, o que hay que tener mucho cuidado al tratar con los demás, es decir, no confiar de buenas a primeras en cualquiera? Se puede confiar en la mayoría de la gente; Hay que tener mucho cuidado". *Codificación*: valor 1 si consideran que se puede confiar, 0 en caso contrario

Asociaciones horizontales. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000*. Texto de la pregunta: "Cuando se toman decisiones en esta asociación, ¿cuántos socios suelen participar en ellas? La mayor parte de las decisiones son tomadas sólo por algunos miembros de la asociación; La mayor parte de las decisiones son adoptadas con la participación de la mayoría de los miembros de la asociación". *Codificación*: 1 si las decisiones son tomadas por la mayoría de los miembros de la asociación, 0 en caso contrario.

Educación. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000*. Texto de la pregunta: "¿Cuáles son los estudios de más alto nivel que ha finalizado?". *Codificación*: variable ordinal con rango 1-6, siendo 1 el menor nivel de estudios, y 6 el mayor.

Ingresos. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000.* Texto de la pregunta: "Podría decirme, por último, ¿cuáles

son los ingresos que entran al mes en su hogar por todos los conceptos?". *Codificación*: variable ordinal con rango 1-12, siendo 1 el menor nivel de ingresos y 12 el mayor.

El Estado y la creación de capital social

La codificación de las variables de la tabla 4 es la siguiente:

Corrupción. Fuente: *Transparency International 1995*

Confianza. Fuente: *World Value Surveys 1990-91.* Texto de la pregunta: "Generally speaking would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?". *Codificación*: valor 1 para los que dicen que se puede confiar, 2 en caso contrario.

Capitalistas, Pequeños empresarios, Pequeña burguesía, Nueva clase media, Clase Obrera. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "What is/was your job there? Employer/manager of establishment with ten or more employees; Employer/manager of establishment with less than ten employees; professional worker lawyer, accountant, teacher; middle level non-manual office worker; junior non-manual office worker; foreman and supervisor; skilled manual worker; semi-skilled manual worker; unskilled manual worker; farmer: employer manager on own account; agricultural worker. *Codificación*: employer with ten or more employees: capitalistas (valor 5); employer with less than ten employess: pequeños empresarios (valor 4); farmer: employer or manager on own account: pequeña burguesía (valor 3); professional worker lawyer, accountant, teacher, middle level non-manual office worker, junior non-manual office worker, skilled manual worker, foreman and supervisor: nueva clase media (valor 2); semi-skilled manual worker; unskilled manual worker: clase obrera (categoría de referencia. Valor 1).

Interés por la política. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "How interested would you say you are in politics?". *Codificación*: variable ordinal

Educación. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: **"**School-leaving Age". *Codificación*: variable ordinal

Ingresos. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Here is a scale of incomes. We would like to know in

what group your household is, counting all wages, salaries, pensions and other incomes that come in. Just give the letter of the group your household falls into, before taxes and other deductions". *Codificación*: variable ordinal.

Asistencia a la iglesia. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Appart from weddings, funerals and christenings, about how often do you attend religious services these days?". *Codificación*: variable ordinal.

Pertenencia a asociaciones. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Please look carefully at the following list of voluntary organizations and activities and say which, if any, do you belong to? Social welfare services for elderly, handicapped or deprived people; Religious or church organizations; Education, arts, music or cultural activities; trade unions; political parties or groups; local community actions in issues like poverty, employment, housing, racial equality; third world development or human rights; conservation, the environment, ecology; professional associations; youth work; sports or recreation; women's groups; peace movements; animal rights; voluntary organizations concerned with health; other groups. *Codificación*: valor 1, pertenece a alguna de las asociaciones; valor 0, no pertenece a ninguna.

La codificación de las variables del primer modelo multilevel es la siguiente:

Pertenencia a asociaciones. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Please look carefully at the following list of voluntary organizations and activities and say which, if any, do you belong to? Social welfare services for elderly, handicapped or deprived people; Religious or church organizations; Education, arts, music or cultural activities; trade unions; political parties or groups; local community actions in issues like poverty, employment, housing, racial equality; third world development or human rights; conservation, the environment, ecology;

professional associations; youth work; sports or recreation; women's groups; peace movements; animal rights; voluntary organizations concerned with health; other groups. *Codificación*: valor 1, pertenece a alguna de las asociaciones; valor 0, no pertenece a ninguna.

Gasto. Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, OCDE, *World Bank Development Indicators* (1999)

Educacio. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: **"**School-leaving Age". *Codificación*: variable ordinal

Pbur, Ncm, Clob . Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "What is/was your job there? Employer/manager of establishment with ten or more employees; Employer/manager of establishment with less than ten employees; professional worker lawyer, accountant, teacher; middle level non-manual office worker; junior non-manual office worker; foreman and supervisor; skilled manual worker; semi-skilled manual worker; unskilled manual worker; farmer: employer manager on own account; agricultural worker. *Codificación*: employer with ten or more employees, employer with less than ten employess: capitalistas (valor 4: categoría de referencia); farmer: employer or manager on own account: pbur (valor 3); professional worker lawyer, accountant, teacher, middle level non-manual office worker, junior non-manual office worker, skilled manual worker, foreman and supervisor: ncm (valor 2); semi-skilled manual worker; unskilled manual worker: clob (valor 1).

Ciudad. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Size of town". *Codificación*: variable ordinal.

Confianz. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Generally speaking would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?". *Codificación*: valor 1 para los que dicen que se puede confiar, 2 en caso contrario.

La codificación de las variables del segundo modelo multilevel es la siguiente:

Pertenencia a asociaciones. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Please look carefully at the following list of voluntary organizations and activities and say which, if any, do you belong to? Social welfare services for elderly, handicapped or deprived people; Religious or church organizations; Education, arts, music or cultural activities; trade unions; political parties or groups; local community actions in issues like poverty, employment, housing, racial equality; third world development or human rights; conservation, the environment, ecology; professional associations; youth work; sports or recreation; women's groups; peace movements; animal rights; voluntary organizations concerned with health; other groups. *Codificación*: valor 1, pertenece a alguna de las asociaciones; valor 0, no pertenece a ninguna.

Gasto. Fuente: Comisión de las Comunidades Europeas, OCDE, *World Bank Development Indicators* (1999)

Educación. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: **"**School-leaving Age". *Codificación*: variable ordinal

Pbur, Ncm, Clob . Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "What is/was your job there? Employer/manager of establishment with ten or more employees; Employer/manager of establishment with less than ten employees; professional worker lawyer, accountant, teacher; middle level non-manual office worker; junior non-manual office worker; foreman and supervisor; skilled manual worker; semi-skilled manual worker; unskilled manual worker; farmer: employer manager on own account; agricultural worker. *Codificación*: employer with ten or more employees, employer with less than ten employess: capitalistas (valor 4: categoría de referencia); farmer: employer or manager on own account: pbur (valor 3); professional worker lawyer, accountant, teacher, middle level non-manual office worker, junior non-manual office worker, skilled manual worker,

foreman and supervisor: ncm (valor 2); semi-skilled manual worker; unskilled manual worker: clob (valor 1).
Ciudad. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Size of town". *Codificación*: variable ordinal.
Confianz. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Generally speaking would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?". *Codificación*: valor 1 para los que dicen que se puede confiar, 2 en caso contrario.

La codificación de las variables de las tablas 8, 9 y 10 es la siguiente:

Confianza social. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Generally speaking would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?". *Codificación*: valor 1 para los que dicen que se puede confiar, 0 en caso contrario.
Capitalistas, Pequeños empresarios, Pequeña burguesía, Nueva clase media, Clase Obrera. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "What is/was your job there? Employer/manager of establishment with ten or more employees; Employer/manager of establishment with less than ten employees; professional worker lawyer, accountant, teacher; middle level non-manual office worker; junior non-manual office worker; foreman and supervisor; skilled manual worker; semi-skilled manual worker; unskilled manual worker; farmer: employer manager on own account; agricultural worker. *Codificación*: employer with ten or more employees: capitalistas (valor 5); employer with less than ten employess: pequeños empresarios (valor 4); farmer: employer or manager on own account: pequeña burguesía (valor 3); professional worker lawyer, accountant, teacher, middle level non-manual office worker, junior non-manual office worker, skilled manual worker, foreman and supervisor: nueva clase media (valor 2); semi-skilled manual worker; unskilled manual worker: clase obrera (categoría de referencia. Valor 1).

Interés por la política. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "How interested would you say you are in politics?". *Codificación*: variable ordinal.
Autoubicación ideológica. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "In political matters, people talk of "the left" and "the right": How would you place your views on this scale generally speaking". *Codificación*: ordinal
Asistencia a la iglesia. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Appart from weddings, funerals and christenings, about how often do you attend religious services these days?". *Codificación*: variable ordinal.
Tamaño de la ciudad. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Size of town". *Codificación*: variable ordinal.
Edad. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "You are..... years old". *Codificación*: variable continua
Género. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Sex of respondent". *Codificación*: valor 1, hombre. Valor 2, mujer.

El círculo virtuoso de la creación del capital social.

La codificación de las variables de la tabla 11 es la siguiente:

Confianza social. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Generally speaking would you say that most people can be trusted or that you can't be too careful in dealing with people?". *Codificación*: valor 1 para los que dicen que se puede confiar, 0 en caso contrario.
Pertenencia a asociaciones privadas, Pertenencia a asociaciones de bienes públicos. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Please look carefully at the following list of voluntary organizations and activities and say which, if any, do you belong to? Social welfare services for elderly, handicapped or deprived people; Religious or church

organizations; Education, arts, music or cultural activities; trade unions; political parties or groups; local community actions in issues like poverty, employment, housing, racial equality; third world development or human rights; conservation, the environment, ecology; professional associations; youth work; sports or recreation; women's groups; peace movements; animal rights; voluntary organizations concerned with health; other groups. *Codificación*: asociaciones de bienes públicos: trade unions, political parties, local community actions, third world development, the environment, animal rights; el resto, asociaciones de bienes públicos.

Normas cívicas. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Please tell me for each of the following statements whether you think it can always be justified, never justified, or something in between, using this card. Claiming government benefits to which you are not entitled; Avoiding a fare on public transport; Cheating on taxes if you have a chance; Buying something you knew was stolen; Someone accepting a bribe in the course of their duties". *Codificación*: En cada pregunta los entrevistados deben ubicarse en una escala de uno a diez, donde uno significa que nunca está justificado y diez que siempre está justificado. Para el análisis estadístico he construido una variable dicotómica. En la categoría 1, referida a la observancia de la norma, incluyo a aquellos que se han ubicado en el uno en las cinco preguntas. En la otra categoría incluyo a todos aquellos que se han ubicado en algún otro punto de la escala al menos en una de las cinco preguntas.

Educación. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "School-leaving Age". *Codificación*: variable ordinal

Ingresos. Fuente: *World Value Surveys 1990-91*. Texto de la pregunta: "Here is a scale of incomes. We would like to know in what group your household is, counting all wages, salaries, pensions and other incomes that come in. Just give the letter of the group your household falls into, before taxes and other deductions". *Codificación*: variable ordinal.

El tipo y el número de las asociaciones y la confianza social

La codificación de las variables de la tabla 12 es la siguiente:

Confianza social. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000. Texto de la pregunta:* "En términos generales, ¿usted cree que se puede confiar en la mayor parte de la gente, o que hay que tener mucho cuidado al tratar con los demás, es decir, no confiar de buenas a primeras en cualquiera? Se puede confiar en la mayoría de la gente; Hay que tener mucho cuidado". *Codificación*: valor 1 si consideran que se puede confiar, 0 en caso contrario.

Asociaciones políticas. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000. Texto de la pregunta*: "Ahora le voy a leer una lista de organizaciones voluntarias. ¿Podría decirme si es usted un miembro activo, inactivo o si no es miembro de cada una de ellas? Asociaciones religiosas; Organizaciones deportivas; Sindicatos; Partidos políticos; Asociaciones profesionales; Organizaciones ecologistas; Grupos de auto ayuda; Asociaciones de amas de casa; Asociaciones feministas; Asociaciones de padres; Organizaciones empresariales; Asociaciones culturales, artísticas, musicales; Organizaciones de ayuda a ancianos, minusválidos u otros; Asociaciones de vecinos; Asociaciones de lucha contra la pobreza, contra el racismo, la xenofobia; asociaciones de estudiantes; cualquier otro tipo de asociación". *Codificación*: valor 1 para los que participan en sindicatos, partidos políticos, organizaciones ecologistas y asociaciones feministas, 0 para los que participan en alguna otra asociación.

Ingresos. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000. Texto de la pregunta:* "Podría decirme, por último, ¿cuáles son los ingresos que entran al mes en su hogar por todos los conceptos?". *Codificación*: variable ordinal con rango 1-12, siendo 1 el menor nivel de ingresos y 12 el mayor.

Edad. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000. Texto de la pregunta:* "¿Cuántos años cumplió en su último cumpleaños?". *Codificación:* Variable continua.

La codificación de las variables de la tabla 13 es la siguiente:

Confianza social. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000. Texto de la pregunta:* "En términos generales, ¿usted cree que se puede confiar en la mayor parte de la gente, o que hay que tener mucho cuidado al tratar con los demás, es decir, no confiar de buenas a primeras en cualquiera? Se puede confiar en la mayoría de la gente; Hay que tener mucho cuidado". *Codificación*: valor 1 si consideran que se puede confiar, 0 en caso contrario.

Pertenencia a una asociación. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000. Texto de la pregunta*: "Ahora le voy a leer una lista de organizaciones voluntarias. ¿Podría decirme si es usted un miembro activo, inactivo o si no es miembro de cada una de ellas?". *Codificación:*

Pertenencia a dos asociaciones. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000. Texto de la pregunta*: "Ahora le voy a leer una lista de organizaciones voluntarias. ¿Podría decirme si es usted un miembro activo, inactivo o si no es miembro de cada una de ellas?". *Codificación:*

Pertenencia a tres asociaciones. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000. Texto de la pregunta*: "Ahora le voy a leer una lista de organizaciones voluntarias. ¿Podría decirme si es usted un miembro activo, inactivo o si no es miembro de cada una de ellas?". *Codificación:*

Educación. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000*. Texto de la pregunta: "¿Cuáles son los estudios de más alto nivel que ha finalizado?". *Codificación*: variable ordinal con rango 1-6, siendo 1 el menor nivel de estudios, y 6 el mayor.

Ingresos. Fuente: *Barómetro de Opinión Pública de Andalucía 2000.* Texto de la pregunta: "Podría decirme, por último, ¿cuáles son los ingresos que entran al mes en su hogar por todos los conceptos?". *Codificación*: variable ordinal con rango 1-12, siendo 1 el menor nivel de ingresos y 12 el mayor.

APÉNDICE B.

PROBABILIDADES PREDICHAS DE LAS FIGURAS 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 25, 26

Asociaciones horizontales *versus* verticales y confianza generalizada. Probabilidades predichas (Figura 14)

Nivel de Ingresos	Asociaciones Horizontales	Asociaciones Verticales
Menos de 20.000	0,8726349	0,53853841
20.001-40.000	0,88710048	0,57235353
40.001-60.000	0,90011113	0,60550587
60.001-80.000	0,91177155	0,63771494
80.001-100.000	0,92218847	0,66873296
100.001-125.000	0,93146793	0,69835147
125.001-150.000	0,93971311	0,72640524
150.001-200.000	0,94702272	0,7527736
200.001-250.000	0,95348993	0,77737948
250.001-300.000	0,95920166	0,80018644
300.001-400.000	0,96423827	0,8211943
Más de 400.001	0,9686734	0,84043389

Influencia de la corrupción de la administración pública sobre la probabilidad de confiar en desconocidos. Probabilidades predichas (Figura 15)

Corrupción	Probabilidad de desconfiar en los demás
1	0,84543022
2	0,82523125
3	0,80300775
4	0,77871609
5	0,75235276
6	0,72396193
7	0,69364165
8	0,66154794
9	0,62789573
10	0,59295626

Influencia del Estado del bienestar sobre la probabilidad de asociarse. Probabilidades predichas (Figura 16)

Gasto público (% del PIB)	Probabilidad de asociarse
30	0,46280882
32	0,50373993
34	0,55378114
36	0,58490936
38	0,62409356
40	0,66171809
42	0,69740267
44	0,73085405
46	0,76187015
48	0,79033734
50	0,81622232
52	0,83956028
54	0,86044129
56	0,87899635
58	0,89538436
60	0,90978068

Participación en asociaciones por clases sociales. Probabilidades predichas (Figura 17)

Gasto público (% del PIB)	Probabilidad de asociarse (clase obrera)	Probabilidad de asociarse (clase capitalista)
30	0,2377237	0,49070107
32	0,26130438	0,52218542
34	0,28634546	0,55349448
36	0,3127702	0,58438484
38	0,3404701	0,61462608
40	0,36930489	0,64400734
42	0,39910396	0,67234271
44	0,42966943	0,69947519
46	0,46078073	0,72527893
48	0,49220063	0,74966004
50	0,52368227	0,77255592
52	0,55497683	0,79393337
54	0,58584137	0,81378587
56	0,61604626	0,83213017
58	0,64538172	0,84900265
60	0,67366313	0,86445552

Suecia. Probabilidades predichas de participar en asociaciones (Figura 18)

Tamaño de la ciudad	Probabilidad de asociarse (clase obrera)	Probabilidad de asociarse (clase capitalista)
- 2.000	0,91782835	0,81968281
2.000-5.000	0,9088936	0,80237424
5-10.000	0,89909416	0,78384236
10-20.000	0,88837015	0,76408365
20-50.000	0,87666276	0,74311074
50-100.000	0,86391562	0,72095426
100-500.000	0,85007635	0,69766429
+ 500.000	0,83509831	0,67331129

Estados Unidos. Probabilidades predichas de asociarse (Figura 19)

Tamaño de la ciudad	Probabilidad de asociarse (clase obrera)	Probabilidad de asociarse (clase capitalista)
-2000	0,74800492	0,83616964
2000-5000	0,74115877	0,83117813
5- 10000	0,73419272	0,82606618
10- 20000	0,72710822	0,8208328
20- 50000	0,71990693	0,81547714
50- 100000	0,71259073	0,80999843
100- 500000	0,70516169	0,80439608
+500000	0,6976221	0,7986696

España. Probabilidades predichas de asociarse (Figura 20)

Tamaño de la ciudad	Probabilidad de asociarse (clase obrera)	Probabilidad de asociarse (clase capitalista)
-2000	0,18755136	0,34592501
2000-5000	0,19908866	0,3628536
5- 10000	0,21115123	0,38012917
10- 20000	0,2237405	0,39771382
20- 50000	0,23685498	0,41556659
50- 100000	0,25049012	0,43364374
100- 500000	0,26463801	0,45189922
+500000	0,27928722	0,47028506

Asociaciones políticas *versus* civiles y confianza social. Probabilidades predichas (Figura 25)

Nivel de ingresos	Asociaciones políticas	Asociaciones civiles
Menos de 20.000	0,20460135	0,12425054
20.001-40.000	0,23062597	0,14187785
40.001-60.000	0,25888344	0,16154462
60.001-80.000	0,28930127	0,18335505
80.001-100.000	0,32174151	0,20738182
100.001-125.000	0,35599725	0,23365622
125.001-150.000	0,39179339	0,26215845
150.001-200.000	0,42879236	0,29280906
200.001-250.000	0,46660479	0,32546251
250.001-300.000	0,50480485	0,35990419
300.001-400.000	0,5429489	0,39585171
Más de 400.001	0,58059588	0,43296111

Número de asociaciones y confianza social (Figura 26)

Nivel de Ingresos	Miembros de una asociación	Miembros de dos asociaciones	Miembros de tres asociaciones	Miembros de cuatro asociaciones
Menos de 20.000	0,14261358	0,15872439	0,28460145	0,21640342
20.001-40.000	0,15992987	0,17759168	0,31286693	0,24016958
40.001-60.000	0,17890998	0,1981734	0,34259529	0,26566094
60.001-80.000	0,19960739	0,22050086	0,37361251	0,29281527
80.001-100.000	0,22205167	0,24457657	0,40570489	0,32152987
100.001-125.000	0,24624322	0,27036924	0,4386236	0,3516601
125.001-150.000	0,27214834	0,29780965	0,47209154	0,38301986
150.001-200.000	0,29969514	0,3267877	0,50581224	0,41538444
200.001-250.000	0,32877076	0,35715128	0,53948014	0,44849583
250.001-300.000	0,35922027	0,38870713	0,5727916	0,48207019
300.001-400.000	0,39084778	0,42122419	0,60545571	0,51580723
Más de 400.001	0,42341988	0,45443923	0,63720419	0,54940081

BIBLIOGRAFÍA

Ackerman, Bruce A. 1988. "Neo-Federalism?", en eds. Jon Elster y Rune Slagstad. *Constitutionalism and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Aguiar, Fernando. 1993. "La lógica de la cooperación", en comp. Fernando Aguiar. *Intereses individuales y acción colectiva*. Madrid: Editorial Pablo Iglesias.

Aldrich, John H. 1995. *Why Parties?*. Chicago: The University of Chicago Press.

Anduiza Perea, Eva. 1997. *Individual and Systemic determinants of electoral abstention in Western Europe.* Tesis doctoral. Florencia: Instituto Universitario Europeo.

Arrow, Kenneth J. 1974. *The Limits of Organization*. New York-Londres: W. W. Norton & Company.

Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books

Bacharach, Michael y Diego Gambetta. 1997. "Trust in Signs". Russell Sage Foundation Working Paper from the Working Group on the Construction and Maintenance of Trust.

Barber, Bernard. 1983. *The Logic and Limits of Trust*. New Jersey: Rutgers University Press.

Becker, Gary S. y Kevin M. Murphy. 2000. *Social Economics. Market Behavior in a Social Environment*. Cambridge: Harvard University Press

Becker, Lawrence C. 1996. "Trust as Noncognitive Security About Motives". *Ethics* 107 (1): 43-61.

Berman, Sheri. 1997. "Civil Society and Political Institutionalization". *American Behavioral Scientist* 40 (5): 562-574.

Blackburn, Simon. 1998. "Trust, Cooperation, and Human Psychology", en eds. Valerie Braithwaite y Margaret Levi. *Trust and Governance*. New York: Russell Sage Foundation.

Boix, Carles and Daniel Posner. 1996. "Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy". *Harvard University Centre for International Affairs Working Paper Series* 96 (4).

Booth, John A. y Patricia Bayer Richard. 1998. "Civil Society and Political Context in Central America". *American Behavioral Scientist* 42 (1): 33-46.

Bourdieu, Pierre. 1985. "The forms of capital", en ed. J. G. Richardson. *Handbook of theory and research for the sociology of education*. New York: Greenwood.

Bowles, Samuel y Herbert Gintis. 1990. "Contested Exchange: New Microfoundations for the Political Economy of Capitalism". *Politics and Society* 18 (2): 165-222.

Braithwaite, Valerie. 1998. "Communal and Exchange Trust Norms: Their Value Base and Relevance to Institutional Trust", en eds. Margaret Levi y Valerie Braithwaite, *Trust and Governance*. New York: Russell Sage Foundation.

Brehm, John y Wendy Rahn. 1997. "Individual-Level Evidence For the Causes and Consequences of Social Capital". *American Journal of Political Science* 41 (3): 999-1023.

Brucker, Gene. 1999. "Civic Traditions in Premodern Italy". *Journal of Interdisciplinary History* 29 (3): 357-377.

Burt, Ronald S. y Marc Knez. 1995. "Kinds of Third-Party Effects on Trust". *Rationality and Society* 7 (3): 255-292.

Buskens, Vincent y Jeroen Weesie. 2000. "An Experiment on the Effects of Embeddedness in Trust Situations. Buying a Used Car". *Rationality and Society* 12 (2): 227-253.

Calvert, Randall L. 1985. "The Value of Biased Information: A Rational Choice Model of Political Advice". *Journal of Politics* 47: 530-555

Calvert, Randall L. 1995. "The Rational Choice Theory of Social Institutions: Cooperation, Coordination, and Communication", en eds. J. S. Banks y E. A. Hanushek, *Modern Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cohen, Jean L. y Andrew Arato. 1995. *Civil Society and Political Theory*. Cambridge: The MIT Press.

Cohen, Joshua y Joel Rogers. 1995a. "Secondary Associations and Democratic Governance", en ed. Erik Olin Wright, *Associations and Democracy.* Londres: Verso

Cohen, Joshua y Joel Rogers. 1995b. "Solidarity, Democracy, Association", en ed. Erik Olin Wright, *Associations and Democracy.* Londres: Verso

Cohn Jr., Samuel K. 1994. "La Storia Secondo Robert Putnam". *Polis* 8 (2): 315-324.

Coleman, James S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology* 94: 95-120.

Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory.* Cambridge: Harvard University Press

Dahl, Robert A. 1956. *A Preface to Democratic Theory*. Chicago: University of Chicago Press.

Dahl, Robert. 1985. *A Preface to Economic Democracy*. Cambridge: Polity Press

Dasgupta, Partha. 1988. "Trust as a Commodity", en ed. Diego Gambetta, *Trust*. Oxford: Basil Blackwell.

De Tocqueville, Alexis. 1996. *La democracia en América*. Madrid: Alianza Editorial

Diani, Mario. 1997. "Social Movements and Social Capital: A Network Perspective on Movement Outcomes". *Mobilization: An International Journal* 2 (2): 129-147.

Domènech, Antoni. 1989. *De la ética a la política.* Barcelona: Crítica

Dunn, John. 1988. "Trust and Political Agency", en ed. Diego Gambetta, *Trust*. Oxford: Basil Blackwell.

Dunn, John. 1993. "Trust", en eds. Robert E. Goodin y Philip Pettit. *A Companion to Contemporary Political Philosophy*. Londres: Blackwell

Elster, Jon. 1983. *Uvas amargas.* Barcelona: Península

Elster, Jon. 1985. *Making Sense of Marx*. Cambridge: Cambridge University Press.

Elster, Jon. 1986. "Introduction", en ed. Jon Elster. *Rational Choice*. Oxford: Blackwell

Elster, Jon. 1987. "The market and the forum: three varieties of political theory", en eds. Jon Elster and Aanund Hylland, *Foundations of Social Choice Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Elster, Jon. 1990. "Selfishness and Altruism", en ed. Jane Mansbridge, *Beyond Self-Interest*. Chicago: The University of Chicago Press.

Elster, Jon. 1991. *El cemento de la sociedad.* Barcelona: Gedisa.

Elster, Jon. 1993a. *Political Psychology*. Cambridge: Cambridge University Press.

Elster, Jon. 1993b. "Constitution Making in Eastern Europe: Rebuilding the Boat in the Open Sea", *Public Administration* 71 (1/2): 169-217.

Elster, Jon. 1995. "Forces and Mechanisms in the Constitution-Making Process". *Duke Law Review* 45: 364-396.

Esping-Andersen, Gösta. 1993. *Los tres mundos del Estado del bienestar*. Valencia: Alfons el Magnànim

Fearon, James D. 1998. "Deliberation as Discussion" en ed. Jon Elster. *Deliberative Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ferejohn, John. 1999. "Accountability and Authority: Toward a Theory of Political Accountability", en eds. Adam Przeworski, Susan C. Stokes y Bernard Manin. *Democracy, Accountability and Representation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Figes, Orlando. 2000. *La Revolución rusa. 1891-1924*. Barcelona: Edhasa

Fishkin, James S. y Robert C. Luskin. 2000. "The quest for deliberative democracy", en ed. Michael Saward. *Democratic Innovation. Deliberation, representation and association*. Londres: Routledge.

Foley, Michael W. y Bob Edwards. 1997. "Escape from Politics? Social Theory and the Social Capital Debate". *American Behavioral Scientist* 40 (5): 550-561.

Foley, Michael W. y Bob Edwards. 1998a. "Beyond Tocqueville: Civil Society and Social Capital in Comparative Perspective". *American Behavioral Scientist* 42 (1): 5-20.

Foley, Michael W. y Bob Edwards. 1998b. "Civil Society and Social Capital Beyond Putnam". *American Behavioral Scientist* 42 (1): 124-139

Foley, Michael W. y Bob Edwards. 1999. "Is it Time to Disinvest in Social Capital?". *Journal of Public Policy*. 19 (2): 141.173.

Fukuyama, Francis. 1998. *La confianza*. Barcelona: Ediciones B.

Fung Lam, Wai. 1997. "Institutional Design of Public Agencies and Coproduction: A Study of Irrigation Associations in Taiwan", en ed. Peter Evans, *State and Society Sinergy. Government and Social Capital in Development*. Berkely: University of Berkeley Press.

Funk, Carolyn L. 1998. "Practicing What We Preach? The Influence of a Societal Interest Value on Civic Engagement". *Political Psychology* 19 (3): 601-614

Gambetta, Diego. 1988a. "Can We Trust Trust?", en ed. Diego Gambetta. *Trust*. Oxford: Basil Blackwell.

Gambetta, Diego. 1988b. "Mafia: The Price of Distrust", en ed. Diego Gambetta. *Trust*. Oxford: Basil Blackwell.

Gambetta, Diego. 1998. "Claro!: An Essay on Discursive Machismo", en ed. Jon Elster. *Deliberative Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gamm, Gerarld y Robert D. Putnam. 1999. "The Growth of Voluntary Associations in America, 1840-1940". *Journal of Interdisciplinary History* 29 (3): 511-557.

Gautschi, Thomas. 2000. "History Effects in Social Dilemma Situations". *Rationality and Society* 12 (2): 131-162.

Genicot, Léopold. 1993. *Comunidades rurales en el Occidente medieval.* Barcelona: Crítica.

Goldthorpe, John H. 1991. "The uses of history in sociology: reflections on some recent tendencies". *The British Journal of Sociology* 42 (4): 212-230.

Goodin, Robert E. 2000. "Trusting Individuals Versus Trusting Institutions. Generalizing the Case of Contract". *Rationality and Society* 12 (4): 381-395.

Granovetter, Mark. 1974. "The Strength of Weak Ties". *American Journal of Sociology* 78 (6): 1360-1380

Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510.

Greely, Andrew. 1997. "Coleman Revisited. Religous Structures as a Source of Social Capital". *American Behavioral Scientist* 40 (5): 587-594.

Green, Melanie C. y Timothy C. Brock. 1998. "Trust, Mood, and Outcomes of Friendship Determine Preferences for Real Versus Ersatz Social Capital". *Political Psychology* 19 (3): 527-544.

Greif, Avner. 1989. *The organization of long-distance trade: reputation and coalitions in the "geniza" documents and Genoa during the eleventh and the Twelfth centuries*, tesis doctoral, Ann Arbor, Michigan: UNI Dissertation Services.

Greif, Avner. 1998. "Self-enforcing political systems and economic growth: late medieval Genoa", en Avner Greif, Margaret Levi, Robert H. Bates, Jean-Laurent Rosenthal y Barry Weingast, *Analytic Narratives*. Princeton: Princeton University Press.

Grew, Raymond. 1999. "Finding Social Capital: The French Revolution in Italy". *Journal of Interdisciplinary History* 29 (3): 407-433.

Güth, Werner y Hartmut Kliemt. 1998. "The Indirect Evolutionary Approach: Bridging the Gap Between Rationality and Adaptation". *Rationality and Society* 10 (3): 377-399.

Hall, Peter. 1999. "Social Capital in Britain". *British Journal of Political Science* 29: 417-461.

Hansen, Mogens Heman. 1999. *The Athenian Democracy in the Age of Demosthenes*. Londres: University of Oklahoma Press.

Hardin, Garrett. 1978. "Political requirements for preserving our common heritage", en ed. H. P. Bokaw, *Wildlife and America*, Washington DC: Council on Environmental Quality.

Hardin, Russell. 1993. "The Street-level Epistemology of Trust". *Politics and Society* 21 (4): 505-529.

Hardin, Russell. 1995. *One for All. The Logic of Group Conflict*. Princeton: Princeton University Press.

Hardin, Russell. 1996. "Trustworthiness". *Ethics* 107 (1): 26-42.

Hardin, Russell. 1999. "Distrust", Russell Sage Foundation Working Paper from the Working Group on the Construction and Maintenance of Trust.

Hargreaves, Shaun P. y Yanis Varoufakis. 1995. *Game Theory. A Critical Introduction*. Londres: Routledge.

Hawthorn, Geoffrey. 1988. "Three ironies in Trust", en ed. Diego Gambetta. *Trust*. Oxford: Basil Blackwell.

Hayashi, Nahoko, Elinor Ostrom, James Walker y Toshio Yamagishi. "Reciprocity, Trust and the Sense of Control". *Rationality and Society* 11 (1): 27-46.

Heilbroner, R. L. 1974. *An inquiry into the human prospect*. New York: Norton.

Hirst, Paul. 1994. *Associative Democracy*. Cambridge: Polity Press.

Hobbes, Thomas. 1992. *Leviathan*. Madrid: Alianza Editorial.

Hofferth, Sandra L., Johanne Boisjoly y Greg J. Duncan. 1999. "The Development of Social Capital". *Rationality and Society* 11 (1): 79-110.

Hollis, Martin. 1998. *Trust within reason*. Cambridge: Cambridge University Press.

Holmes, Stephen. 1993. "Tocqueville and Democracy", en eds. David Copp, Jean Hampton y John Roemer. *The Idea of Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Inglehart, Ronald. 1990. *Culture Shift in advanced industrial society*. Princeton: Princeton University Press.

Jackman, Robert W. y Ross A. Miller. 1996. "A Renaissance of Political Culture?". *American Journal of Political Science* 40 (3): 632-659.

Jones, Karen. 1996. "Trust as an Affective Attitude". *Ethics* 107 (1): 4-25.

Jones, Kelvyn y Bullen, Nina. 1994. "People and Places: the Multilevel Model as a General Framework for the Quantitative Análisis of Geographical Data". *Economic Geography* 70: 252-272

Kenworthy, L. 1997. "Civic Engagement, Social Capital, and Economic Cooperation". *American Behavioral Scientist* 40 (5): 645-656.

Kershaw, Ian. 2000. *Hitler. 1936-1945*. Barcelona: Península

Kolankiewicz, George. 1996. "Social Capital and Social Change". *British Journal of Sociology* 47 (3): 427-441.

Kreps, David. 1990. "Corporate culture and economic theory", en eds. James Alt y Kenneth Shepsle, *Perspectives on Positive Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press

Kreutz, Barbara. 1996. *Before the Normans. Southern Italy in the Ninth and Tenth Centuries*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press

Kydd, Andrew. 2000. "Overcoming Mistrust". *Rationality and Society* 12 (4): 397-424.

Lahno, Bernd. 1995. "Trust and Strategic Rationality". *Rationality and Society* 7 (4): 442-464

Laitin, David D. 1995. "The Civic Culture at 30". *American Political Science Review* 89 (1): 168-173.

Lange, Peter. 1991. "Sindicatos, trabajadores y reglamentación salarial: bases racionales para el acuerdo", en ed. John H. Goldthorpe, *Orden y conflicto en el capitalismo contemporáneo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.

Leibenstein, Harvey. 1987. "On Some Economic Aspects of a Fragile Input: Trust", en ed. George R. Feiwel. *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*. New York: New York University Press.

Lenin, V. I. 1974. *El imperialismo. Fase superior del capitalismo.* Madrid: Fundamentos.

Lenin, V. I. 1980. "El imperialismo y la escisión del socialismo", en V. I. Lenin, *Marx, Engels, marxismo*. Pekín: Ediciones en Lenguas Extranjeras

Levi, Margaret. 1993. "Review of *Making Democracy Work*", *Comparative Political Studies,* 26 (3): 375-379.

Levi, Margaret. 1996a. "Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*". *Politics and Society* 24 (1): 45-55.

Levi, Margaret. 1996b."A State of Trust". Florencia: European University Institute Working Paper 96/23.

Levi, Margaret. 1997. *Consent, Dissent, and Patriotism*. Cambridge: Cambridge University Press.

Levi, Margaret. 1999. "When good defenses make good neighbors", Russell Sage Foundation Working Paper from the Working Group on the Construction and Maintenance of Trust.

Lin, Nan. 2001. *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Locke, John. 1998. *An Essay Concerning Human Understanding*. Kent: Wordsworth

Luhmann, Niklas. 1979. *Trust and Power*. New York: John Wiley and Sons

Maquiavelo, Nicolás. 1992. *El Príncipe*. Madrid: Alianza Editorial

Maquiavelo, Nicolás. 1996. *Discursos sobre la primera década de Tito Livio*. Madrid: Alianza Editorial

Manin, Bernard. 1994. "Checks, Balances and Boundaries: The Separation of Powers in the Constitutional Debate of 1787", en ed. Biancamaria Fontana, *The Invention of the Modern Republic.* Cambridge: Cambridge University Press.

Mansbridge, Jane. 1990. "On the Relation of Altruism and Self-Interest", en ed. Jane Mansbridge, *Beyond Self-Interest*. Chicago y Londres: University of Chicago Press.

Mansbridge, Jane. 1999. "Altruistic Trust", en ed. Mark E. Warren. *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.

Maravall, José María. 1999. "Accountability and Manipulation", en eds. Adam Przeworski, Susan C. Stokes y Bernard Manin. *Democracy, Accountability and Representation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Maynard Smith, John. 1982. *Evolution and the Theory of Games*. Cambridge: Cambridge University Press.

Miller, Gary J. 1992. *Managerial Dilemmas*. Cambridge: Cambridge University Press

Minkoff, Debra C. 1997. "Producing Social Capital. National Social Movements and Civic Society". *American Behavioral Scientist* 40 (5): 606-619.

Mondak, Jeffrey y Adam F. Gearing. 1998. "Civic Engagement in a Post-Communist State". *Political Psychology* 19 (3): 615-637.

Montero, José Ramón, y Torcal, Mariano. 1999. "Facets of social capital in new democracies: the formation and consequences of social capital in Spain". En eds. Jan W. van Deth, Marco Maraffi, Ken Newton y Paul Whiteley. *Social Capital and European Democracy*. Londres: Routledge.

Morlino, Leonardo. 1995. "Italy's Civic Divide". *Journal of Democracy* 6 (1): 173-177.

Newton, Kenneth. 1997. "Social Capital and Democracy". *American Behavioral Scientist* 40 (5): 575-586.

Newton, Kenneth. 1999a. "Social Capital and Democracy in Modern Europe", en eds. Jan W. Van Deth, Marco Maraffi, Ken Newton y Paul F. Whiteley, *Social Capital and European Democracy*. Londres: Routledge.

Newton, Kenneth. 1999b. "Social and Political Trust in Established Democracies", en ed. Pippa Norris. *Critical Citizens. Global Support for Democratic Governance*. Oxford: Oxford University Press.

Nichols, Thomas M. 1996. "Russian Democracy and Social Capital". *Social Science Information* 35 (4): 629-642.

Nippel, Wilfried. 1994. "Ancient and Modern Republicanism: "Mixed Constitution" and "Ephors", en ed. Biancamaria Fontana, *The Invention of the Modern Republic*. Cambridge: cambridge University Press.

North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Nowland-Foreman, Garth. 1998. "Purchase-of-Service Contracting, Voluntary Organizations, and Civil Society. Dissecting the Goose That Lays the Golden Eggs?". *American Behavioral Scientist* 42 (1): 108-123.

Offe, Claus. 1999. "How can we trust our fellow citizens?", en ed. Mark E. Warren. *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.

Oldfield, Adrian. 1990. *Citizenship and Community. Civic Republicanism and the Modern World*. Londres: Routledge.

Olson, Mancur. 1973. *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.

O'Neill, Claire. 1996. "Making Democracy Work: Putnam and his critics". *South European Society and Politics* 1 (2): 307-318.

Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons. The evolution of institutions for collective action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ostrom, Elinor, Roy Gardner y James Walker. 1994. *Rules, Games and Common-Pool Resources*. Michigan: The University of Michigan Press.

Pagden, Anthony. 1988. "The destruction of trust and its economic consequences in the case of eighteenth-century Naples", en Diego Gambetta (ed.), *Trust*. Londres: Basil Blackwell.

Parfit, Derek. 1986. "Prudence, Morality and the Prisoner's Dilemma", en ed. Jon Elster. *Rational Choice*. Oxford: Blackwell

Pettit, Philip. 1995. "The Cunning of Trust". *Philosophy and Public Affairs* 24 (3): 202-225

Pettit, Philip. 1997. *Republicanism. A Theory of Freedom and Government*. Oxford: Oxford University Press.

Pharr, Susan J., Robert D. Putnam y Russell J. Dalton. 2000. "A Quarter –Century of Declining Confidence". *Journal of Democracy* 11 (2): 5-25.

Pierson, Paul. 1996. "The New Politics of the Welfare State". *World Politics* 48: 143-179.

Pitkin, Hanna Fenichel. 1984. *Fortune is a Woman. Gender and Politics in the Thought of Niccolò Machiavelli*. Berkeley y Los Angeles: University of California Press.

Pocock, J. G. A. 1975. *The Machiavellian Moment. Florentine Political Thought and the Atlantic Republican Tradition*. Princeton: Princeton University Press.

Popkin, Samuel L. 1979. *The Rational Peasant. The Political Economy of Rural Society*. Los Angeles: The University of California Press.

Putnam, Robert D. 1993a. *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

Putnam, Robert. 1993b. "The Prosperous Community. Social Capital and Public Life". *The American Prospect* 13: 35-42.

Putnam, Robert D. 2000. *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster

Rahn, Wendy y John E. Transue. 1998. "Social Trust and Value Change: The Decline of Social Capital in American Youth, 1976-1995". *Political Psychology* 19 (3): 545-565.

Rasmusen, Eric. 1989. *Games and Information*. Cambridge: Blackwell

Rawls, John. 1995. "The Domain of the Political and Overlapping Consensus", en eds. John E. Roemer, Jean Hampton and David Copp. *The Idea of Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Rebérioux, Madeliene. 1985. "El socialismo y la primera guerra mundial (1914-1918)", en J. Droz, M. Rebérioux, P. Guichonnet, P. Vilar, R. Portal, M. Debouzy, J. Chesnaux, A.

Kriegel, *Historia general del socialismo. De 1875 a 1918*. Barcelona: Ediciones Destino.

Reynolds, Susan. 1997. *Kingdoms and Communities in Western Europe*. Oxford: Oxford University Press.

Richards, Carl J. 1994. *The Founders and the Classics. Greece, Rome and the American Enlightenment*. Cambridge: Harvard University Press

Rosenstone, Steven y Mark Hansen. 1993. *Mobilization, Participation and Democracy in America.* New York: Macmillan.

Rousseau, Jean Jacques. 1990. *Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres.* Madrid: Tecnos.

Rueschemeyer, Stephens y Stephens. 1992. *Capitalist Development and Democracy.* Chicago: University of Chicago Press.

Sabetti, Filippo. 1996. "Path Dependency and Civic Culture: Some Lessons From Italy About Interpreting Social Experiments". *Politics and Society* 24 (1): 19-44.

Sandefour, Rebecca L. y Edward O. Laumann. 1998. "A Paradigm for Social Capital". *Rationality and Society* 10 (4): 481-501

Sasson, Donald. 1997. *One Hundred Years of Socialism. The West European Left in the Twentieth Century*. Londres: Fontana Press

Selle, Per. 1999. "The Transformation of the Voluntary Sector in Norway. A Decline in Social Capital?", en eds. Jan Van Deth, Marco Maraffi, Ken Newton y Paul F. Whiteley. *Social Capital and European Democracy*. Londres: Routledge.

Shah, Dhavan V. "Civic Engagement, Interpersonal Trust, and Television Use: An Individual-Level Assesment of Social Capital". *Political Psychology* 19 (3): 469-496.

Siisiäinen, Martti. 1999. "Voluntary Associations and Social Capital in Finland", en eds. Jan Van Deth, Marco Maraffi, Ken Newton y Paul F. Whiteley. *Social Capital and European Democracy*. Londres: Routledge.

Skinner, Quentin. 1995. *Maquiavelo*. Madrid: Alianza Editorial.

Skocpol, Theda. 1996. "Unraveling from Above". *The American Prospect* 25: 20-25.

Skocpol, Theda. 1997. "The Tocqueville Problem". *Social Science History* 21 (4): 455-479.

Skocpol, Theda, Marshall Ganz y Ziad Munson. 2000. "A Nation of Organizers: The Institutional Origins of Civic Voluntarism in the United States". *American Political Science Review* 94 (3): 527-546.

Stolle, Dietlind. 1998. "Bowling together, bowling alone: the development of generalized trust in voluntary associations". *Political Psychology* 19 (3): 497-525.

Stolle, Dietlind. 2000. "Social Capital –A New Research Agenda? Toward an Attitudinal Approach", ponencia presentada en la mesa de "Capital social y asociaciones voluntarias", ECPR Joint Sessions, Copenhague.

Stolle, Dietlind y Thomas R. Rochon. 1998. "Are all asociations alike? Member diversity, associational type and the creation of social capital". *American Behavioral Scientists* 42 (1): 47-65.

Stolle, Dietlind y Thomas R. Rochon. 1999. "The Myth of American Exceptionalism. A Three-Nation Comparison of Associational Membership and Social Capital", en eds. Jan Van Deth, Marco Maraffi, Ken Newton y Paul F. Whiteley. *Social Capital and European Democracy*. Londres: Routledge.

Sunstein, Cass R. 1988. "Beyond the Republican Revival". *Yale Law Journal* 97: 1539-1590.

Sztompka, Piotr. 1999. *Trust. A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.

Tarrow, Sidney. 1996. "Making Social Science Work Across Space and Time: A Critical Reflection on Robert Putnam's *Making Democracy Work*". *American Political Science Review.* 90 (2): 389-397.

Taylor, A. J. P. 1971. *The Struggle for Mastery in Europe. 1848-1918*. Oxford: Oxford University Press.

Taylor, Michael. 1987. *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.

Taylor, Michael. 1988. "Revolutionary Collective Action", en ed. Michael Taylor. *Rationality and Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press.

Taylor, Michael. 1996. "Good Government: On Hierarchy, Social Capital and the Limitations of Rational Choice Theory". *The Journal of Political Philosophy*, 4 (1): 1-28.

Thompson, E. P. 1989. *La formación de la clase obrera en Inglaterra*. Barcelona: Crítica.

Torsvik, Gaute. 2000. "Social Capital and Economic Development. A Plea for Mechanisms". *Rationality and Society* 12 (4): 451-476

Tversky, Amos y Daniel Kahneman. 1986. "Beliefs in the Law of Small Numbers", en eds. Daniel Kahneman, Paul Slovic y Amos Tversky, *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*. Cambridge: Cambridge University Press

Uslaner, Eric M. 1998. "Social Capital, Television and the "Mean World": Trust, Optimism and Civic Participation". *Political Psychology* 19 (3): 441-467.

Uslaner, Eric M. 1999a. "Democracy and Social Capital", en ed. Mark E. Warren, *Democracy and Trust*. Cambridge: Cambridge University Press.

Uslaner, Eric M. 1999b. "Morality Plays. Social Capital and Moral Behaviour in Anglo-American Democracies", en eds. Jan Van Deth, Marco Maraffi, Ken Newton y Paul F. Whiteley. *Social Capital and European Democracy*. Londres: Routledge.

Uslaner, Eric M. 2000. "Trust, Democracy and Governance", ponencia presentada en la mesa sobre "Asociaciones voluntarias y capital social", ECPR Joint Sessions, Copenhague.

Valelly, Richard M. 1996. "Couch-Potato Democracy?". *The American Prospect* 25: 25-26.

Van Lange, Paul A., Wim Liebrand, David Messick y Henk Wilke. 1992. "Introduction and Literature Review", en eds. Liebrand, Messick y Wilke, *Social Dilemmas. Theoretical Issues and Research Findings*. Oxford: Pergamon Press.

Verba, Sidney, Norman H. Nie y Jae-on Kim. 1978. *Participation and Political Equality*. Cambridge: Cambridge University Press.

Verba, Sidney, Kay Schlozman y Henry Brady. 1995. *Voice and Equality. Civic Voluntarism in American Politics.* Cambridge: Harvard University Press.

Viroli, Maurizio. 1995. *For Love of Country. An Essay on Patriotism and Nationalism*. Oxford: Oxford University Press.

Weingast, Barry R. 1997. "Political Foundations of Democracy and the Rule of Law". *American Political Science Review* 91: 245-263.

White, Caroline. 1980. *Patrons and partisans. A study of Politics in two Southern Italian Comuni.* Cambridge: Cambridge University Press.

Whiteley, Paul F. 1999. "The Origins of Social Capital", en eds. Jan W. Van Deth, Marco Maraffi, Ken Newton y Paul F. Whiteley, *Social Capital and European Democracy*. Londres: Routledge

Whittington, Keith E. 1998. "Revisiting Tocqueville's America". *American Behavioral Scientist* 42 (1): 21-32.

Wielers, Rudi. 1997. "The Wages of Trust. The Case of Child Minders". *Rationality and Society* 9 (3): 351-371.

Williams, Bernard. 1988. "Formal Structures and Social Reality", en ed. Diego Gambetta. *Trust*. Oxford: Basil Blackwell.

Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.

Willson, Richard W. 2000. "The many voices of political culture. Assesing different approaches". *World Politics* 52: 246-273.

Wood, Gordon S. 1987. *The Creation of the American Republic. 1776-1787*. Williamsburg, VA.: University of North Carolina Press.

Wood, Richard L. 1997. "Social Capital and Political Culture". *American Behavioral Scientist* 40 (5): 595-605.

Woodside, Alexander B. 1976. *Community and Revolution in Modern Vietnam*. Boston: Houghton Mifflin Company.

Wright, Erik Olin. 1988. "¿Qué tiene de media la clase media?", en comp. John E. Roemer. *El marxismo: una perspectiva analítica*. México: Fondo de Cultura Económica.

Wright, Erik Olin. 1997. *Class Counts. Comparative Studies in Class Analysis.* Cambridge: Cambridge University Press

Wright, Erik Olin y Michael Burawoy. 1994. "Coercion and Consent in Contested Exchange", en Erik Olin Wright, *Interrogating Inequality*. Londres: Verso.