

Libros

La medición del capital social. Una aproximación económica, Francisco Pérez García (Dir.), Vicente Montesinos Santalucía, Lorenzo Serrano Martínez, Juan Fernández de Guevara, Fundación BBVA, Bilbao, 2005, 198 págs.

El libro *La medición del capital social. Una aproximación económica* presenta una interesante aportación al estudio del capital social sobre tres pilares básicos: fundamentos económicos, propuesta metodológica para la cuantificación del capital social y aplicación empírica para España y otros países de la OCDE. Como señalan los propios autores, el estudio tiene como principal objetivo proponer *una metodología para medir el capital social similar a la empleada en la medición de otros activos, financieros, físicos o humanos (pág. 12)*. Para ello, argumentan y desarrollan las bases teóricas y empíricas del modelo propuesto.

El texto es una aportación *completa* ya que, además de analizar el estado de la cuestión valorando fallos y aciertos de trabajos previos, es capaz de presentar un método propio y, asimismo, realizar una amplia aplicación empírica tanto para España, como para un conjunto de países de la OCDE. Así, existe una clara *coherencia* desde el principio hasta el final y una posición prudente al recordar al lector que el tema es complejo y que requiere de mayor discusión y contraste. A grandes rasgos, el libro adopta como definición de capital social el *stock* de activos productivos que permiten a una sociedad aumentar las relaciones económicas, intercambios, y la intensidad de los mismos, más allá de lo que hace posible el cumplimiento por imperativo legal de los contratos. Más intercambios y más expectativas de aprovechar el *stock* acumulado en transacciones futuras aumentan el *stock*, mientras que la exclusión de las relaciones económicas de producción e intercambio y las escasas perspectivas de futuro lo deválúan. Quedan excluidas, por tanto, otras visiones del capital social que hacen hincapié en la capacidad de una sociedad para tejer relaciones informales de amistad, solidaridad, pertenencia, que protegen de los riesgos económicos y refuerzan la confianza en las relaciones de producción e intercambio, así como en las relaciones sociales en sentido más estricto.

El modelo teórico, que después sirve de base para la medición del capital social, se desarrolla en el capítulo tercero, a partir de las tres hipótesis de partida: cooperación, factores que refuerzan o debilitan los incentivos a coope-

rar y la densidad de redes de relaciones de confianza entre los individuos. Así, a partir del modelo neoclásico de comportamiento del agente económico racional se formula un problema de maximización individual que permite determinar el *stock* de capital social óptimo de cada individuo teniendo en cuenta los costes relativos de cada uno de los diferentes recursos productivos entre los que se incluye el capital social. La agregación de los *stocks* individuales lleva al del conjunto de la economía, es decir permite pasar de lo micro a lo macro. En la solución óptima, el *stock* deseado depende de la predisposición a participar en relaciones de colaboración con otros, de los factores que debilitan o refuerzan los incentivos a cooperar, y de la densidad de redes de relaciones capaces de servir de refrendo para la confianza mutua.

El trabajo empírico consiste en medir el *stock* a partir de variables observables que puedan servir de aproximación a los factores que determinan el *stock* deseado de acuerdo con el modelo teórico. Las estimaciones se realizan para el conjunto de España y de otros 26 países de la OCDE, y para cada una de las comunidades autónomas españolas, incluso provincias, y se presentan con detalle en el capítulo cuarto. Aquí, los autores se enfrentan a uno de los problemas tradicionales de los trabajos empíricos, que es la falta de fuentes de información adecuadas a la variable teórica que interesa calcular. En este caso, este problema se resuelve correctamente y, asimismo, se detallan claramente las fuentes y las adaptaciones que han sido necesarias para llegar al objetivo buscado. Como principal conclusión para España: los diferentes valores del capital social han sufrido diversas variaciones pero en el último período, desde 1996, claramente siguen una tendencia creciente. Evidentemente, en el análisis de las comunidades autónomas hay variaciones entre unas y otras pero se aprecia un incremento generalizado en paralelo al del conjunto del país. La evolución del capital social en los países de la OCDE se realiza con la misma metodología y permite a los autores afirmar que España, con respecto al índice de volumen del capital social, se encuentra próxima a Finlandia, Dinamarca o Bélgica. Es más, de acuerdo con los resultados obtenidos, los autores destacan que, desde la perspectiva económica del capital social que se utiliza en el libro, en Estados Unidos no se está produciendo un declive del capital social, a diferencia de lo expresado por Putnam, uno de los autores que más atención recibe en el reciente debate y estudio del capital social en el mundo, en el libro "Solo en la Bolea", donde afirma que existe un declive del capital social en Estados Unidos en los últimos años. La obra que nos

ocupa discrepa con Putman y postula un capital social alto porque en EE.UU., durante los últimos años, *la renta crece, ha habido mejoras educativas, la tasa de desempleo es moderada y la participación en las relaciones financieras se amplía* (pág. 127), lo cual ilustra de forma precisa las bases empíricas sobre las que se calcula el capital social.

El capítulo quinto da un paso más y analiza, a partir de la técnica clásica de contabilidad del crecimiento, la contribución del capital social al crecimiento económico. Las conclusiones de este apartado son que, en el caso de España, el capital social ha tenido influencia significativa sobre el crecimiento de la economía tanto en las fases expansivas como en las fases contractivas del ciclo económico. Con respecto a los países de la OCDE analizados, se constata que el capital social también ha tenido influencia sobre el crecimiento de su economía.

Como decía al principio, este trabajo es una propuesta interesante y rigurosa. También he argumentado que es completa y ahora añado que es *didáctica*, en la línea habitual de trabajos previos tanto del coordinador de la obra como de todo el grupo de investigación del IVIE. El lector o lectora es acompañado para que pueda comprender con un lenguaje asequible los desarrollos matemáticos. Es decir, este libro tiene la virtud de ser recomendable tanto para los que quieren comenzar a leer sobre capital social, como para aquellos que ya disponen de un bagaje y reflexión propia sobre el tema. Aunque, evidentemente, el texto está dirigido a economistas, se ha cuidado que sea una lectura a considerar desde otras disciplinas.

Por otra parte, considero que el texto puede generar un debate muy necesario en torno al capital social, tanto dentro de España como fuera de ella. Debate al cual cabe plantear algunas consideraciones. En el primer capítulo del libro se hace referencia a un aspecto que merece un breve comentario. Los autores afirman que la Economía está mejor preparada para afrontar las cuestiones de la medición del capital social puesto que, frente a la Sociología y la Política, las otras disciplinas sociales que se han ocupado de este concepto, la Economía ha tenido un mayor desarrollo de “esquemas formales” de cuantificación. En mi opinión, el estado actual del conocimiento sobre la naturaleza, el origen y las consecuencias del capital social, tanto desde aproximaciones económicas como desde otras ciencias sociales, no permite decantarnos por una aproximación descartando las otras porque se pierde capacidad de comprensión del fenómeno. Sin menospreciar las posibilidades de rigor analítico que ofrece la Economía cuando se trata de estudiar la acumulación de recursos a partir de transacciones de base mercantil y monetaria, la comprensión sobre el capital social se enriquece cuando añadimos a esta visión desde el intercambio monetario otra visión desde intercambios afectivos guiados por valores de compromiso social y sentido del deber ciudadano tanto con la comunidad próxima como lejana de la que formamos parte. Creo que habría más consenso, por tanto, con afirmaciones como la que propone al capital social como una de las áreas de mayor potencial de aprendizaje desde aproximaciones multidisciplinarias.

Asimismo, parece aceptado que desde la Economía se diferencia entre relaciones de mercado y de no mercado para acotar su terreno de juego. Siempre queda la duda acerca de qué es “no mercado” y probablemente aquí

está la cuestión fundamental. El capital social, como los autores del libro detallan, tiene un componente que afecta a las relaciones de mercado pero no existe sin las de “no mercado”, esto es, no existe sin las relaciones sociales. Estas son más amplias que las primeras y no sólo están directamente relacionadas con la producción y el intercambio monetario. Sin embargo, el conjunto de hipótesis del modelo se basa en que toda inversión en capital social se realiza porque significa unas rentas monetarias netas esperadas para el individuo que llevan a un mayor bienestar material. Por tanto, desde esta hipótesis es difícil de comprender que haya personas que deciden participar junto con otros en la recuperación del patrimonio histórico sin cobrar nada a cambio, o formar parte de una red que favorece la integración de disminuidos físicos donde las rentas esperadas son mínimas o nulas. Sin embargo, para muchos estudiosos del capital social, la capacidad de movilización voluntaria de recursos privados hacia la atención y provisión de bienes públicos colectivos, cuando todas las previsiones desde la pura racionalidad económica auguran una conducta de polizón, constituyen una parte sustancial del capital social de la comunidad. Como dicen Nyborg y Rege (2003) *It is sometimes claimed that individuals' contributions to public goods are not motivated by economic costs and benefits alone, but that people also have a moral or norm-based motivation* (pág. 397). Y cita motivaciones distintas como las que provienen del altruismo, de acatar determinadas normas sociales o de las preferencias por la equidad en rango similar a las que puedan tenerse por la eficiencia.

En cuanto a las variables utilizadas para llegar a la estimación del capital social, evidentemente se ajustan al modelo económico planteado. Por poner un ejemplo, una de dichas variables es el grado de conexión de la red social y, tras una clara justificación de las dificultades para tener datos precisos sobre ella, se proponen dos *proxies* para terminar eligiendo la ratio del volumen de créditos con respecto al PIB. Como expresan los autores, este indicador puede ser muy adecuado para medir el grado de confianza en las relaciones financieras o comerciales, pero en cambio resulta más difícil de aceptar como medida del conjunto de relaciones sociales, mercantiles y no mercantiles. Está claro que hay dificultades para encontrar la respuesta operativa adecuada pero si queremos completar el abanico de relaciones que nutren y se ven afectadas por el capital social, habrá que ampliar la lista de variables e incorporar a la misma aquellas que nos acerquen al número e intensidad de conexiones sociales formales e informales.

Antes he introducido el tema del altruismo. Está claro que cualquier persona va a tomar decisiones en función de los beneficios esperados pero también puede hacerlo en función de los beneficios que puede dar a otros sin esperar nada a cambio. Rose-Ackerman (1996) propone una interesante reflexión sobre la incorporación en la función de utilidad de una persona el bienestar de los otros. Esta cuestión es compleja, puesto que las motivaciones por las que las personas deciden aportar tiempo o dinero a una organización para que produzca servicios para otros contiene una serie de factores como el compromiso, la simpatía, la reciprocidad o el prestigio, entre otros. En cualquier caso, creo interesante estudiar la ampliación de modelo de comportamiento individual propuesto en el libro para incorporar a la función de preferencias de los

agentes la utilidad propia y ajena, característica que define a los modelos de comportamiento solidario.

Además, en el texto se introduce la idea de que puede existir capital social negativo. Esto es, las redes y las normas de cooperación y reciprocidad que pueden desarrollarse en una comunidad o en una sociedad también pueden tener un efecto negativo sobre el bienestar (la felicidad que diría Layard, 2005). En este sentido parece ser una cuestión compartida: no toda red o norma puede generar capital social positivo. Es decir, es una reflexión similar a la realizada por Bauman (2003) sobre la cultura cuando propone que ésta es un concepto ambivalente. La cultura puede ser limitadora y potenciadora. Es decir, capital social puede ser potenciador y también excluyente (lógica de club). De nuevo, es difícil de incorporar esta cuestión pero desde la literatura sobre capital social se diferencia entre grupos que excluyen de los que incluyen.

Con respecto a las variables del modelo agregado, el trabajo de Rohstein (2001) hace una sugerencia muy interesante y se pregunta por el papel de las instituciones públicas en el capital social. La idea de fondo es que el estado de bienestar sueco ha tenido un papel fundamental en la generación de confianza en la sociedad sueca y, de hecho, los valores de la confianza interpersonal de Suecia en la *World Values Survey* son de los más altos. Por lo que creo que la incorporación del papel del Estado y su implicación en la provisión de bienes públicos y en lograr ciertos niveles de equidad, podría modificar algunos de los resultados obtenidos en la investigación. Otra extensión para futuros trabajos empíricos sería combinar variables que afectan la acumulación de capital social desde una lógica estricta de racionalidad privada, con otras variables que reflejen valores colectivos reflejados en el papel que una sociedad elige sobre qué le corresponde hacer al estado dentro de ella.

Otro aspecto que me gustaría resaltar son los resultados obtenidos. Al comienzo del texto queda claro que el enfoque se realiza desde las relaciones económicas como fuente de capital social por lo que se puede entender que se dejan a un lado las relaciones sociales. Y se argumenta que las medidas de confianza y de pertenencia a grupos o asociaciones al no estar basadas en una conexión del proceso de inversión en el capital resulta dudoso lo que miden efectivamente. Tienen razón puesto que ha habido numerosas aportaciones que ponen en duda la capacidad de medir de las preguntas referentes a la confianza, ya que en diferentes países tienen significados distintos y que todo grupo o asociación no tiene por qué promover la confianza y la cooperación sin exclusiones. Sin embargo, encontramos como Alesina y La Ferrara (2000) construyen un índice de capital social en EE.UU. basado en estas medidas directas de confianza interpersonal, pertenencia a grupos y asociaciones y porcentaje de voto, encontrando resultados satisfactorios en cuanto a la capacidad de las mismas para explicar el valor del capital social. Con todo esto y, atendiendo a los resultados del libro, en el caso de España el índice de volumen de capital social del gráfico 4.1. indica que los valores más altos del mismo se obtienen para dos períodos, de 1964 a 1974, y, de 1999 a 2001, y los menores valores en el período entre 1974 y 1998. Es decir, las fases expansivas o recesivas de la economía están muy correlacionadas con más y con menos *stock* de capital social. Existe una lectura de los resultados propuestos en el libro por la cual podría afirmarse que es el crecimiento

el que nutre al capital social y no al revés, afirmación que sería importante tratar de rebatir de forma explícita con análisis más precisos sobre relaciones de causalidad entre las variables. Otras evidencias del libro que pueden resultar chocantes para estudiosos del capital social desde ciencias sociales distintas de la economía es constatar que los indicadores económicos colocan a Corea por delante de los países escandinavos en cuanto a dotación de *stock* de capital social, cuando existe un cierto consenso en que estos últimos son paradigma del capital social. Explicar expresamente las diferencias de apreciación a las que se llega utilizando una aproximación u otra al capital social es otro tema pendiente para avanzar hacia un lenguaje, un método y una valoración de los resultados más unificado entre todos los estudiosos de este tema.

Por último, también parece pertinente introducir conceptos como el desarrollo humano sostenible para completar la idea de que el crecimiento económico sea la variable deseable para el bienestar y la prosperidad. Es decir, el mero crecimiento económico no es una forma completa de explicar ni de garantizar unas condiciones de vida satisfactorias como bien explican los trabajos de Amartya Sen y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo muestra en sus Informes sobre Desarrollo Humano.

Cualquier estudioso del capital social tendrá como lectura inexcusable el libro que protagoniza esta reseña. Con él se afianza una aproximación económica al estudio de este activo colectivo que refuerza los vínculos humanos por encima de los contratos formales y facilita la convivencia y la creación de riqueza. El rigor y coherencia con los que se aborda el estudio del capital social será ejemplo para todos. Sin embargo, no parece que la investigación económica esté en condiciones de monopolizar el estudio del capital social porque existen otras dimensiones de las relaciones humanas y sociales que inciden en la acumulación de capital social para las que otras disciplinas sociales están todavía mejor equipadas que la economía. Complementariedad entre disciplinas y debate interdisciplinar nos parecen una recomendación válida para abordar un concepto que se afianza como de gran relevancia para comprender el funcionamiento de las sociedades en cualquier estadio de desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- ALESINA, A. y LA FERRARA, E. (2000): "Participation in Heterogeneous Communities", *The Quarterly Journal of Economics*, 115 (3), págs. 847-904.
- BAUMAN, Z. (2003): *La cultura como praxis*, Siglo XXI de España Editores, Madrid.
- LAYARD, Richard (2005): *La nueva felicidad: lecciones de una nueva ciencia*, Taurus pensamiento, Madrid.
- NYBORG, K. y REGE, M. (2003): "Does Public Policy Crowd Out Private Contributions to Public Goods", *Public Choice*, 115 (3), págs. 397-418.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone: the collapse and revival of American community*, Simon and Schuster, Nueva York.
- ROSE-ACKERMAN, S. (1996): "Altruism, Nonprofits, and Economic Theory", *Journal of Economic Literature*, 34, págs. 701-28.
- ROTHSTEIN, B. (2001): "Social Capital in the Social Democratic Welfare State", *Politics & Society*, 29 (2), págs. 207-241.

Carmen Marcuello Servós
Universidad de Zaragoza