

SUMARIO

PRESENTACIÓN

CAPITAL SOCIAL

Innovación Organizativa y Desarrollo Económico

Coordinador:

Xabier Barandiarán Irastorza

El capital social de las organizaciones y su entorno: conceptualización teórica, medición e intervención en la generación del capital social

14

*Miguel Ayerbe Echeberría
Olatz Ayerbe Mujika
Xabier Barandiarán Irastorza
Ainhoa Lazkano Agirre
Alazne Mujika Alberdi
Alatzne Plazaola Arrondo*

Capital social organizacional: la capacidad auto-regenerativa de las organizaciones

48

*Carlos Fernández Isoird
Ainhoa Unamuno Aranburu
Iñigo Urkidi Díez*

Capital social e instituciones en el proceso de cambio económico

70

*Gonzalo Caballero Míguez
Christopher Kingston*

Capital social, competitividad y pymes

92

Celia Cornejo Manrique

Las relaciones entre descentralización y capital social: argumentos teóricos y referencia española

118

*Xosé Carlos Arias Moreira
Santiago Lago Peñas*

Actividad asociativa, confianza y generación de capital social: evidencia empírica

136

*José Manuel Sánchez Santos
José Atilano Pena López*

Liderazgo y capital social individual: factores clave en la competitividad

160

Miguel Ayerbe Echeberría

Cooperación, conocimiento e innovación: políticas y agentes regionales de I+D

186

*Mikel Olazarán Rodríguez
Cristina Lavía Martínez
Beatriz Otero Gutiérrez*

El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial

214

*Paula Rodríguez Modroño
Carlos Román del Río*

Una propuesta conceptual sobre nuevos indicadores para la ciudad del conocimiento

232

Ángel Arbonés Ortiz

Medición del capital social en las redes institucionales del «Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento» de la Diputación Foral de Gipuzkoa. Una propuesta metodológica

246

*Miguel Ayerbe Echeberría
Olatz Ayerbe Mujika
Xabier Barandiarán Irastorza
Ainhoa Lazkano Agirre
Alazne Mujika Alberdi
Alatzne Plazaola Arrondo*

El capital social: caso Lea Artibai

260

Ainara Basurko Urkidi

Desarrollo regional y emprendizaje cooperativo

284

*Iosu Lizarralde Aiastui
Iñazio Irizar Etxeberria*

**Capital social y cooperativas: la experiencia
en el País Vasco**

306

Aitziber Mugarra Elorriaga

Capital social y pymes internacionalizadas de Bizkaia

330

*Mercedes Oleaga Páramo
Igone Ugalde Sánchez*

El capital social de las organizaciones y su entorno: conceptualización teórica, medición e intervención en la generación del capital social

El análisis y la evaluación del capital social existente en una determinada red de relaciones individuales, organizacionales, sociales o comunitarias se han constituido en un instrumento de gran utilidad para aquellos que dirigen y gestionan las organizaciones. Midiendo el capital social de una red podemos diagnosticar la cantidad y la calidad de las relaciones existentes en una red. Las organizaciones con mayor capacidad de desarrollo sostenible son aquellas que sitúan su cultura y acción en el conjunto de la red empresarial y social en la que interactúan. Sus vínculos abarcan más allá de los estrictamente empresariales. Son parte «activa» de la vida y desarrollo del entorno. La empresa se constituye así en un «proyecto humano» activo en la construcción de la realidad social y comunitaria. Al mismo tiempo, la fortaleza de la red comunitaria y social facilita el desarrollo de la cultura y acción empresarial. El cambio cualitativo de las organizaciones de tipo empresarial supone especialmente las siguientes tres características: a) modelo de relación interna basado en la generación de conocimiento; b) personas del conocimiento; c) complejidad en la relación con el entorno.

Norbanako, erakunde, gizarte edo komunitateen arteko erlazio-sare jakin batean dagoen gizarte kapitalaren azterketa eta ebaluazioa erabilgarritasun handiko tresna bihurtu dira erakundeak zuzendu eta kudeatzen dituztenentzat. Sare baten gizarte kapitala neurtuz sarean dauden erlazioen kantitatea eta kalitatea diagnostikatu dezakegu. Garapen iraunkorrerako gaitasunik handiena duten erakundeak beren kultura eta ekintza jarduten diren enpresa- eta gizarte-sarearen osotasunean kokatzen dutenak dira. Beren loturek enpresakoak bakarrik direnak baino gehiago biltzen dute. Inguruko bizitzaren eta garapenaren parte «aktiboa» dira. Horrela enpresa gizarteko eta komunitateko errealitatearen eraikuntzan «gizarte proiektu» aktibo bihurtzen da. Aldi berean, komunitateko eta gizarteko sarearen indarrak kulturaren eta enpresa-ekintzaren garapena errazten du. Enpresa-erakundeek aldaketa kualitatiboak bereziki hiru ezaugarri ditu: a) jakintza sortzean oinarritutako barne erlazioaren eredua; b) jakintzako pertsonak; c) inguruarekiko erlazioaren konplexutasuna.

The analysis and the evaluation of the social capital that exist in a determined web of individual, organisational, social, community relations, have been built in an instrument of important utility, for the ones who direct and manage the organisations. By measuring the social capital of a web, we can diagnose the quantity and the quality of the existent relations in that web. The organisations that have a major capacity of steady development are the ones that put their culture and action in the whole of the social and management web in which they interact. Their bonds undertake more than the ones that are strictly of management. They are the «active» part of the environment's life and development. Thus, the enterprise is constituted in a «human project» which is active in the building of the social and community reality. At the same time, the strength of the social and community web facilitates the development of the management culture and action. The qualitative change of the management organisations, suppose specially, these three following characteristics: model of internal relation, based on the generation of knowledge; people of knowledge; complexity in the relation with the environment.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Las organizaciones en la sociedad del conocimiento
 3. Conceptualizaciones básicas de capital social
 4. El capital social: factor clave en el desarrollo organizacional interno y externo
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social, comunidad, desarrollo sostenible, conocimiento

N.º de clasificación JEL: A14, O21, R13, R58, Z10

1. INTRODUCCIÓN

El análisis y la evaluación del capital social existente en una determinada red de relaciones individuales, organizacionales, sociales o comunitarias se han constituido en un instrumento de gran utilidad para aquellos que dirigen y gestionan las organizaciones. Midiendo el capital social de una red podemos diagnosticar la cantidad y la calidad de las relaciones existentes en una red. Las organizaciones con mayor capacidad de desarrollo sostenible son aquellas que sitúan su cultura y acción en el conjunto de la red empresarial y social en la que interactúan. Sus vínculos abarcan más allá de los estrictamente empresariales. Son parte activa de la vida y

desarrollo del entorno. La empresa se constituye así en un «proyecto humano» activo en la construcción de la realidad social y comunitaria. Al mismo tiempo, la fortaleza de la red comunitaria y social facilita el desarrollo de la cultura y la acción empresarial.

2. LAS ORGANIZACIONES EN LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

En este apartado describiremos y analizaremos brevemente los elementos constitutivos de la Sociedad del Conocimiento y el concepto de organización en este tipo de sociedad. La sociedad del conocimiento y la sociedad de las organiza-

ciones son dos caras de una misma moneda. Profundizaremos especialmente en la relación organización-sociedad en un contexto complejo y el modo en que esta relación afecta al desarrollo organizacional. El análisis se centrará en los dos aspectos que configuran esa relación: la relación estructural y la relación cultural.

La sociedad del conocimiento: cambio en los paradigmas de relación social

La transformación de nuestras relaciones sociales se manifiesta en los cambios cuantitativos y cualitativos que operan en la producción de contenidos de nuestras manifestaciones sociales, económicas y políticas. La construcción social de la realidad trata de responder a las necesidades y problemas que se plantean en la vida cotidiana. Si se trata de relaciones económicas, el valor de los contenidos de producción vendrá determinado por el mercado. Si se trata de relaciones políticas, el valor de los contenidos políticos vendrá determinado por el sistema político en el que se desarrollan tales relaciones políticas. Si se trata de las relaciones de tipo sociocultural, el valor social de la realidad producida vendrá determinado por el sistema económico y político en el que se desarrolla tal producción; es decir, por aquellos que mantienen una posición dominante en el sistema.

Los contenidos y los medios de esta producción están en constante cambio y van adaptándose. Lo que caracteriza a la sociedad del conocimiento es la complejidad estructural y cultural de los contenidos y medios de la producción social.

Las sociedades occidentales avanzadas están introduciendo cambios socia-

les a una enorme velocidad. Nuestras economías se están adentrando en una cada vez más profunda globalización. Las tecnologías de la comunicación y de la información han traído consigo una mayor desnacionalización y desmaterialización del sistema económico. En la sociedad del conocimiento, el valor añadido reside en el conocimiento y en la capacitación para hacerlo útil; el conocimiento deviene en un factor clave para el desarrollo comunitario. La capacidad científica y de desarrollo sitúa al ser humano en un escenario en el que la rapidez de la generación del conocimiento origina espacios de relación social que cambian con extrema rapidez; las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación ofrecen nuevas formas de construir socialmente la realidad que modifican nuestras formas de ser y de actuar. El desarrollo científico y tecnológico, en especial el de las tecnologías de la información y la comunicación, se sitúan en el núcleo de los procesos económicos, sociales y políticos. La información es el bien fundamental en nuestras sociedades.

La rapidez y la complejidad del cambio económico, social y político sitúa la vida individual y comunitaria en un proceso de adaptación continua. En las sociedades industriales avanzadas la innovación es un elemento central de supervivencia en un escenario imprevisible, con dificultad de planificar la gestión de un futuro inmediato complejo que es el presente.

La posibilidad de competir en el panorama internacional la detentan los actores, países y regiones capaces de producir y gestionar el conocimiento. Esta realidad obliga a entornos, empresas, trabajadores a introducir importantes cambios. Ahora que el nuevo campo de juego empieza a

extenderse al ámbito internacional, los actores económicos, en el caso de querer seguir manteniendo su nivel de competitividad, no tendrán otro remedio que diseñar estructuras altamente flexibles y aceptar el cambio cultural. El carácter del trabajo se modifica y las condiciones laborales se flexibilizan en un escenario económico que ofrece muy poca estabilidad.

La globalización no sólo afecta a la realidad económica. También incide directa y profundamente en la cultura de nuestra sociedad. Nuestro entorno se presenta cada vez más secularizado y plural en lo que respecta a pertenecer, sentir y actuar conforme a parámetros individuales o colectivos. Muchos países están tratando de combinar el acuerdo básico social con la inevitable pluralidad. Tenemos ante nosotros dos procesos contrapuestos: por una parte la plurali-

dad, y por otra la homogeneidad que imponen los actores que más poder ostentan en el sistema económico.

En buena parte, la globalización económica ha sido la causante de haber sumido en crisis el concepto del Estado nación. El cambio en las estructuras de la sociedad ha convertido la reforma de la estructura política en una urgente necesidad y en un problema. Algunas de las competencias que ostenta el Estado del bienestar podrían ser transferidas a otro tipo de estructuras, mientras que otras empiezan a quedarse en manos de actores privados no políticos presentes en el mercado. Esta situación de incesantes cambios y escasa estabilidad ha provocado que la «crisis» se haya institucionalizado. No se puede olvidar tampoco que este modelo de desarrollo está aumentando las diferencias entre los países ricos y pobres.

Cuadro n.º 1

Diferencias entre la sociedad industrial y la sociedad de la información

Categorías de análisis	Sociedad Industrial	Sociedad de la información
Tipo de sociedad	De mercado nacional	De mercado global
Valor fundamental	El trabajo	El consumo
Identidad personal y colectiva	Asociada principalmente al trabajo (a la profesión, a los conocimientos y habilidades profesionales): ética del trabajo	Asociada principalmente al consumo (al poder adquisitivo y a la capacidad de elección del consumidor): estética del consumo.
Denominación sociológica más apropiada	Sociedad nacional de trabajo	Sociedad global de consumo

Fuente: FRADE, Carlos (2002): *Estructura, dimensiones, facetas y dinámicas fundamentales de la sociedad global de la información*.

Podemos hablar de cuatro transformaciones que inciden y condicionan el desarrollo de las sociedades industriales avanzadas:

a) *El mercado como fuente de valor total individual y social.* El cambio de estructuración espacial y temporal de las relaciones humanas que produce la globalización económica no es sólo un cambio estructural, sino que va acompañado de unas formas de pensar y actuar. Coincidimos con Augusto de Venanci (2000) cuando indica que el proceso de globalización va acompañado de la creencia de que el intercambio de bienes es parte de la naturaleza humana y que la adquisición de la riqueza y la propiedad privada son el principal motivador de la conducta humana. El mercado aparece como la vía más eficiente para la distribución de los bienes con eficacia y para proporcionar los medios económicos para organizar la vida económica, pero también el mercado y el consumo se convierten en fuentes de organización de la vida social y cultural. La competitividad, la eficacia, la flexibilidad, la desregulación política, la privatización para la mejora de la eficacia, la creencia en la vinculación del crecimiento económico con el progreso humano son valores centrales que acompañan al proceso que estamos viviendo.

b) *El proceso de subjetivación de la objetividad, la postmaterialización de los valores y la pérdida del capital social.* El desarrollo científico, económico, social y político que desemboca en un creciente proceso de globalización de la economía de libre mercado tiene consecuencias en las formas de ser, de pensar y de actuar en las sociedades occidentales. Este proceso dirigido desde Occidente supone la imposición (más o menos democrática)

de actitudes, valores y comportamientos a nivel global (también con mayor o menor intensidad dependiendo de la posición económica del país y su inclusión en las redes del comercio mundial).

Emerge un proceso de secularización, de pluralización y de individualización. Los sociólogos de la postmodernidad constatan como hecho sociológico la debilidad de la razón y apuntan hacia la crisis de la racionalidad. Lo subjetivo prima sobre lo colectivo en el ámbito de las relaciones sociales. La comunidad va perdiendo peso frente al individuo. Como señala Zygmunt Bauman (1999) surgen las «comunidades estéticas» para hacer frente a esa soledad. La sociedad del consumo, audiovisual y postmaterialista impone el ritmo del presente y el placer inmediato, sin memoria, con la primacía del orden estético. La rentabilidad prima sobre la productividad, el corto plazo sobre la previsión a largo, la optimización de la economía de servicio va adquiriendo mayor peso. Se renuncia a la utopía y emerge la consideración pragmática. Nos encontramos ante la pérdida de los valores absolutos; asistimos a un proceso de desmitificación y desacralización. Como dice Lyotard (1994) lo absoluto deja paso a lo relativo, la unidad a la diversidad, lo objetivo a lo subjetivo, el esfuerzo al placer, lo fuerte a lo *light*, la sacralización a la secularización, la razón al sentimiento, la ética a la estética, la certeza al agnosticismo, la seguridad al pasotismo, etc. Esto plantea en las sociedades industriales un problema de cohesión social. Existe una pérdida de la sensación de seguridad. En definitiva, asistimos a la emergencia del «yo» frente al «nosotros» y a una cierta crisis de la racionalidad que caracterizó la modernidad.

Emerge la tendencia hacia el postmaterialismo. Según Ronal Inglehart (1991) los valores materialistas surgen en contextos sociales donde las necesidades de seguridad económica y física no están cubiertas; se valora aquello que falta. Mientras que los valores postmaterialistas surgen en contextos sociales de desarrollo económico en el que las necesidades básicas están cubiertas. Paradójicamente las sociedades materialistas pueden perder fuerza en la orientación y valores hacia el desarrollo en la medida en que apelan a valores que no están vinculados a la producción y desarrollo económico. El surgimiento del postmaterialismo parece ser sólo un aspecto de un proceso de cambio cultural aún más amplio, proceso que está remodelando la visión política, las orientaciones religiosas, los roles y normas sexuales de la sociedad industrial avanzada. Estos cambios están vinculados con la necesidad de una sensación de seguridad que tradicionalmente ha sido suministrada por la religión y las normas culturales absolutas; el surgimiento de niveles de prosperidad sin precedentes, junto a los niveles relativamente altos de seguridad social que ha ofrecido el estado de bienestar, ha contribuido a hacer disminuir la sensación de vulnerabilidad prevaleciente. Para el público en general, el propio destino ya no está tan fuertemente influido por fuerzas impredecibles como lo estaba en las sociedades agrarias y de industrialización incipiente. Este hecho ha conducido a la difusión de orientaciones seculares y posmaterialistas que dan menos importancia a las normas religiosas y culturales tradicionales, especialmente si estas normas coartan la autoexpresión individual. El postmaterialismo no rompe de manera definitiva con la reli-

gión ni con las expresiones culturales tradicionales sino que las transforma.

Asistimos a la reducción del capital social comunitario. En las sociedades industriales avanzadas se observa una reducción del capital social comunitario que incide en el desarrollo. Según Robert Putnam (2003) el desarrollo de una región está directamente asociado a la forma de organización social y relaciones cívicas que experimenta ese entorno. Putnam defiende como idea central del capital social el que las redes sociales poseen un valor, esto es, los contactos sociales afectan a la productividad de individuos y grupos. El capital social guarda, por tanto, relación con los vínculos entre los individuos, las redes sociales y las normas de reciprocidad derivadas de ellas. Son estos vínculos sociales los que también son importantes por las normas de conducta que sustentan. El autor diferencia el concepto de capital social de la llamada «virtud cívica» en el hecho de que para el capital social la virtud cívica posee su mayor fuerza cuando está enmarcada en una densa red de relaciones sociales recíprocas. Las redes de compromiso comunitario fomentan normas sólidas de reciprocidad, que serán más valiosas si se trata de una norma de reciprocidad generalizada (yo hago esto por ti, sin esperar de ti nada concreto, aguardando confiado a que algún otro haga algo por mí más adelante). Una sociedad caracterizada por la reciprocidad generalizada es más eficiente que otra desconfiada. El compromiso cívico y el capital social suponen obligación de mutua responsabilidad para actuar.

Los diversos autores que han estudiado las tendencias en el compromiso cívico y en el capital social observan una sig-

nificativa reducción en la participación política, en la participación cívica, en la participación religiosa, en los vínculos en el lugar de trabajo, en los vínculos sociales informales, en los modelos de altruismo, en el voluntariado, etc.

c) La creciente complejidad estructural, cultural, demográfica que genera nuevas condiciones de relación. El desarrollo de las sociedades occidentales ha estado vinculado al desarrollo de la democracia y a los valores de la Ilustración. Con un contexto global se desafía de forma importante estos valores; la igualdad y solidaridad entre las personas de distinto sexo, cultura y condición económica y social es un reto importante incluso para las sociedades que han obtenido un importante grado de desarrollo económico y de bienestar social. El cambio estructural supone el reto de redimensionar y articular de nuevo la relación entre los grupos de edad, de género, de cultura, etc. Los cambios estructurales de relación económica y política han supuesto la modificación de los grupos.

Aunque no se pueden olvidar los grandes avances realizados al respecto, el cambio de estructuras que somete el proceso de globalización en muchos casos debilita las estructuras que garantizan las condiciones de igualdad de las personas. El ejemplo de la crisis del estado de bienestar podría ser un ejemplo de ello. Sin embargo, es innegable la posibilidad cada vez más efectiva y real de convivencia de distintas identidades colectivas en un mismo espacio público. Las sociedades desarrolladas se enfrentan al reto de aprender a vivir en la diversidad, al reto de la aceptación del otro, al reto de la solidaridad, al reto de la convivencia entre distintas culturas y subculturas. La mezcla obli-

ga inevitablemente al reto de convivir con el «otro» social, cultural, político, etc.

Además, la subjetivación y la pluralización de las actitudes y valores nos lleva, no pocas veces, a una distancia entre «la idea» y «la realidad efectiva», ya que no pocas veces realizamos apelaciones estéticas; sin embargo, falta la fuerza social y el compromiso cívico necesario para hacer efectivas esas situaciones de necesidad comunitaria. Asistimos también a la debilidad de lo social, y la experiencia individual de las formas de pensar y de sentir llevan a procesos de desintegración social y descontrol que hacen mermar la presencia social coactiva de valores que todos apelamos. La individualización de la sociedad dificulta la implantación efectiva de valores que son sociales (igualdad, solidaridad, etc.). La diversidad, la pluralidad de las formas de vivir y actuar pone, en parte, en crisis la articulación de lo común. La identidad colectiva cede ante la identidad individual.

En las sociedades se generan movimientos contradictorios. Los países que ejercen el control del proceso económico de globalización incluyen en ese proceso de expansión sus formas culturales. No es posible producir Coca-Cola sin que al mismo tiempo se produzca la forma cultural de adscripción a ese producto.

d) La emergencia de nuevas formas de construir socialmente la realidad y la adquisición de conocimiento. Otro de los elementos que hay que recuperar para el análisis se refiere a las condiciones que genera la sociedad de la comunicación. Una sociedad donde se achican los espacios y los tiempos, donde la construcción social de la realidad queda vertebrada por el elemento audiovisual.

La cultura audiovisual está condicionando de forma muy importante la forma de construcción social de la realidad. En primer lugar, las tecnologías de la comunicación aceleran el tiempo de los acontecimientos, de las vivencias, de las experiencias. Aceleran la vida. Ese tiempo transforma nuestras formas de pensar y de actuar y revoluciona también el espacio de relación. Nada está lejos y todo está cerca. Todo va rápido y la intensidad se vuelve estética. Pero al mismo tiempo, hace más complejo el propio espacio. Asistimos a una experiencia de vida donde existe una pluralidad de espacios y de formas de relación presencial y virtual; el espacio de interacción real, el espacio de interacción audiovisual y el espacio de relación virtual donde no hay espacio. Nuestras formas cognitivas sufren variaciones importantes porque se está tornando cada vez más complejo la forma de conocer la realidad; esa forma de conocer transforma nuestra visión acerca de la realidad. Sartori (1998) habla del Homo Videns en la sociedad teledirigida. Esta forma teledirigida de construir la realidad plantea importantes problemas desde el punto de vista de la democracia. Esta transformación en las formas de adquisición de conocimiento lleva también a los actores fundamentales de socialización a profundos cambios en sus estrategias; la familia y el sistema educativo podrían ser un buen ejemplo de ello. En el sistema educativo los alumnos universitarios tienen dificultades de asistir sin aburrirse a una lección magistral y necesitan del elemento lúdico visual para mantener el interés; ciertos niveles de abstracción resultan insoportables para la adquisición de conocimiento.

Internet o la sociedad red es otro espacio dónde se construyen relaciones de

otro tipo. La cibercultura muestra una variación en la percepción e imagen de la propia realidad respecto de la vida cotidiana, variación en intensidad y cualidad de las relaciones sociales donde el lazo comunitario y la confianza interpersonal es muchísimo más débil. Se aproxima bastante más a lo que Bauman (1999) llama la realidad estética. La vida en Internet tiene cada vez más importancia en nuestra sociedad.

Habría que añadir que el proceso de diversificación y complejización de la construcción social de la realidad no obedece exclusivamente a las condiciones de relación (tiempo-espacio) sino que esas mismas condiciones modifican los contenidos de relación; el hecho de que intervengan personas y colectivos de distintas culturas (con culturas diversas) hace que el espacio de relación al que hacemos alusión sea extraordinariamente complejo.

Las sociedades occidentales son sociedades con un alto grado de especialización y complejidad; existe un crecimiento del número de las organizaciones. La creciente división social del trabajo presenta una compleja sistematización organizacional (social, formal e informal) de nuestra sociedad en orden a responder las necesidades individuales y colectivas de diversa índole; hablamos del crecimiento cuantitativo y cualitativo, de la difusión geográfica por todas las sociedades, de una penetración estructural en todos los sectores y de una extraordinaria influencia en la vida de los individuos (Ruiz Olabuenaga, 1995). El número de organizaciones es mayor cuanto más articuladas estén las necesidades del entorno y cuantos más recursos existan en él (elevado nivel de conocimientos, elevado nivel de poder, riqueza y población).

Hemos llegado a una cierta hegemonía de las organizaciones en todos los ámbitos: económico, político, religioso y cultural. Esto significa una mayor complejidad en los objetivos, intereses, estructuras y modelos culturales de relación. El cambio operado en nuestro contexto de la sociedad del conocimiento presenta una sociedad de múltiples redes organizacionales con múltiples formas de relación y comunicación (desde directa a virtual a través de Internet).

En la sociedad del conocimiento, el cambio cualitativo de las organizaciones de tipo empresarial supone especialmente las siguientes tres características: a) modelo de relación interna basado en la generación de conocimiento; b) personas del conocimiento; c) complejidad en la relación con el entorno.

Las organizaciones empresariales son un número de personas que se han organizado en una unidad social con el propósito de alcanzar ciertas metas. Para ello, formulan procedimientos para organizar las relaciones y tienden a asumir una identidad propia. Toda organización tiende a adquirir una estructura y una cultura. Estas unidades sociales actúan dentro de un complejo sistema social, con unos límites claramente definidos.

Las organizaciones de la sociedad del conocimiento son organizaciones de conocimiento. Peter Drucker (1994) explica bien este cambio que ha operado en las organizaciones. En la Revolución Industrial el saber se aplicó a herramientas, procesos y productos. La rapidez de difusión y su amplitud es lo que convierte al capitalismo en «capitalismo» y en un «sistema». El capitalismo y la Revolución Industrial, debido a su velocidad y a su

alcance crearon una civilización mundial. La Revolución Industrial supone la transformación por medio de la tecnología de la sociedad y del mundo entero. En este estadio se pone de manifiesto una demanda de capital muy grande y la concentración de la producción en serie basada en la tecnología. En la «revolución de la productividad» el saber es aplicado al estudio del trabajo. En las décadas posteriores a la Segunda Guerra Mundial la formación basada en Taylor se convirtió en el motor del desarrollo económico. La aplicación del saber al trabajo aumentó de forma explosiva la productividad. Sobre esta expansión descansan todas las mejoras tanto en el nivel como en la calidad de vida en los países desarrollados. En la actualidad Drucker habla de la revolución de la gestión. En este estadio el conocimiento teórico es el elemento central de los procesos productivos: el conocimiento como fuente de innovación y competitividad. En la sociedad industrial se producen bienes y en la sociedad postindustrial se producen servicios.

Los incrementos de productividad registrados por las industrias, gracias a las nuevas tecnologías, permiten producir más y mejor con menos trabajadores, con lo cual, obliga a desplazarse a muchos de ellos hacia el sector servicios con el requerimiento de una mejora en la formación y una mayor cualificación. De esta forma, la información y el saber se posicionan en el núcleo de los nuevos procesos. En este tipo de sociedad, el recurso fundamental es la información, el modo de producción fundamental es el procesamiento y la tecnología fundamental son las tecnologías de la información para la movilización del conocimiento intensivo.

Hacia un modelo comunidad-empresa

Drucker describe las principales características del modelo de organización en la sociedad de la información. Son las siguientes:

1. Ha habido un desplazamiento hacia las nuevas tecnologías de la información, hacia formas más flexibles y descentralizadas del proceso laboral y de la organización del trabajo.
2. Decadencia de las viejas industrias basadas en la manufacturación, y crecimiento de las industrias del futuro, basadas en los ordenadores.
3. Mayor insistencia en la elección y diferenciación del producto, así como en la comercialización, embalado y diseño.
4. Privatización o contratación de funciones y servicios fuera de la empresa y al control del estado-nación.
5. Elección de los clientes por su estilo de vida, gustos y cultura más que por la categoría de clase social.
6. Descenso del porcentaje de la clase trabajadora manual y cualificada.
7. Aumento de las clases de servicios y de trabajos de oficina.
8. Economía dominada por las multinacionales, con su nueva internacionalización del trabajo y su mayor autonomía respecto al control del estado-nación.
9. Mundialización de los nuevos mercados financieros, conectados por la revolución de las telecomunicaciones.

Las sociedades industriales avanzadas se caracterizan por su alto grado de desarrollo y de división social del trabajo. La vida social, política y económica transcurre en una red compleja de organizacio-

nes. El desarrollo organizacional está condicionado por las normas de relación interna y externa de la organización y por la cultura que guía a los actores que participan en los procesos. En el ámbito de las organizaciones empresariales la modernidad establece el procedimiento racional para la articulación estructural y cultural como forma típica ideal, especialmente a través de los modelos burocráticos y sistemáticos. Sin embargo, a partir de la segunda mitad del siglo xx, en las sociedades occidentales hablamos crecientemente de la sociedad de la información y del conocimiento. En este tipo de sociedades el conocimiento es el factor clave del desarrollo organizacional y de la productividad. En un mercado especialmente rico, saturado y extraordinariamente competitivo el valor añadido fundamental reside en la creatividad que generan las personas. Las organizaciones, para ser competitivas, están abocadas a adoptar formas donde la persona sea el centro de creación y acción; las estructuras funcionales clásicas relevan a la persona a un segundo plano, a una pieza más en la función productiva.

El hecho de que el valor añadido gire en torno al factor humano ha revolucionado la biblioteca empresarial y han proliferado numerosos estudios sobre las nuevas formas organizacionales y de gestión basadas en la centralidad de las personas en la organización. La mayoría de los autores insisten en la necesidad de una mayor democratización de la vida organizacional y de una cultura de participación e identificación de las personas en el proyecto.

José Miguel Rodríguez Fernández (2002, 2003) lleva a cabo un análisis sistemático del gobierno de la empresa para ofrecer un enfoque alternativo que recoja los de-

safíos de hoy. Al reflexionar sobre los modelos organizacionales, Rodríguez Fernández sostiene una tesis fundamental: el modelo financiero de empresa orientado a los intereses de los colectivos que proporcionan el capital financiero ha dejado de ser el modelo que mejor responde a los intereses del conjunto de la sociedad y de las personas que la forman. Según el profesor de economía financiera, en la esfera del mundo económico se da por sobreentendido que la única propiedad individual y socialmente eficiente es la privada y que la mejor forma de cumplir con la responsabilidad social es crear valor para los accionistas que ostentan la propiedad legal. Desde este punto de vista el objetivo del modelo es crear las condiciones normativas necesarias para maximizar el valor de la organización a favor de los propietarios. Las fórmulas de dirección y gestión que se establecen según este modelo siempre tienden a profundizar en la maximización del beneficio para los accionistas. En este esquema el factor humano queda al servicio del gran objetivo: maximizar el beneficio para los accionistas. Sin embargo, el autor huye de este enfoque caracterizado por la racionalidad del propietario y apela a un enfoque que tenga en cuenta el entorno social, político y social. Incluso desde un punto de vista puramente instrumental, la competitividad y la creación de valor por parte de las empresas depende cada vez más de factores de producción intangibles y, entre ellas especialmente, el capital organizacional, el capital estructural y el relacional. Las organizaciones con capacidad de generar conocimiento, con capacidad de capital organizacional y capital social son más eficientes y competitivas. Pero para ello hay que adoptar formas

organizativas que sitúen a las personas en el centro, ya que son éstas, las fuentes de conocimiento y acción organizacional. Esta línea de argumentación lleva al autor a la conclusión de que una organización que beneficie sólo a los propietarios puede producir la destrucción y la falta de compromiso necesarios para sacar adelante un proyecto; un proyecto que necesita tener en cuenta los contratos relacionales e implícitos, los riesgos residuales no sólo de los accionistas y los efectos externos que puede tener la actuación de la compañía. Es necesario, por lo tanto, una visión de la empresa que tenga en cuenta a todos los participantes internos y externos y las condiciones normativas y culturales en los que desarrolla toda la acción.

Rodríguez Fernández no se detiene en un análisis puramente instrumental sino que también reflexiona acerca de la responsabilidad social de la empresa, en el respeto a los derechos humanos o al medio ambiente. El modelo *stakeholders* aboga por una ciudadanía de empresa; la empresa *stakeholders* se entiende como una organización que produce bienes y servicios y que desea satisfacer las necesidades de los diferentes grupos que la integran; la supervivencia de la empresa depende de estos grupos. Cada participante tendrá su objetivo personal, pero sólo lo alcanzará a través de su compromiso con la acción colectiva realizada a través de la organización. En este enfoque comunitario de las organizaciones, los trabajadores participan en las decisiones que les afectan y se requiere un equilibrio entre los diversos intereses. Los grupos participantes merecen ser tratados como un fin en sí mismo y no como un medio para conseguir algún otro fin.

Desde esta visión, la propiedad implica una gran amalgama de derechos basados en el concepto de justicia distributiva que facilita criterios sobre el uso y los límites de la propiedad privada. Por ejemplo, exige a los propietarios legales de la empresa limitar su propio interés con el fin de respetar los intereses de otros participantes. La empresa ha de entenderse como un nexo de relaciones de interdependencia entre personas y grupos, con el deber de preocuparse por sus participantes y crear valor para el conjunto de la red formada por todos ellos. Entre una empresa y el conjunto de la comunidad existe un contrato social implícito, por el cual la empresa tiene derecho a existir y a actuar, y a cambio debe potenciar el bienestar de la sociedad y contribuir en aquellos aspectos que sean vitales para el interés general.

Sin embargo, aún parece necesario seguir discutiendo y profundizando sobre este modelo. Hoy todavía no se conocen suficientemente todos los aspectos relativos al límite de lo intangible. De otro lado, si el objetivo del modelo de empresa *stakeholders* es crear riqueza es necesario crear instrumentos para realizar el seguimiento del grado de cumplimiento de ese objetivo. El autor es consciente de que en la actualidad el desarrollo de los instrumentos para medir esa creación de riqueza es insuficiente.

3. CONCEPTUALIZACIONES BÁSICAS DE CAPITAL SOCIAL

Hablar de capital social es hablar de la calidad y la intensidad de las relaciones. Es hablar de la mejora de los procesos de comunicación. Esta mejora incide de

forma importante en el cumplimiento de los objetivos que persigue ese proceso. Si se trata de un proceso económico se trata de incidir en la calidad y la intensidad de las relaciones entre los actores económicos implicados en el proceso. La confianza es el indicador más relevante para visualizar el capital social existente en una red de relaciones. Sin embargo, las aproximaciones teóricas al estudio del capital social se han realizado desde un sinnúmero de disciplinas y las aproximaciones han sido hechas desde distintas realidades. Mientras algunos insisten en poner el acento en los elementos más intangibles que condicionan la relación, otros insisten en las estructuras. Entre los que destacan los elementos estructurales algunos insisten más en los aspectos más subjetivos y otros en aspectos más comunitarios. En definitiva, hablar del capital social nos lleva directamente a algo tan básico y poco novedoso como el estudio de las relaciones humanas. Ahora bien, creo que el reto de los estudios del capital social no reside en la definición teórica de este concepto sino en buscar el «valor real» del capital social en las redes de interacción y tratar de determinar su incidencia en la eficacia y eficiencia de los procesos. Para ello no es posible centrarse exclusivamente en un enfoque concreto del estudio de las relaciones humanas. Es inevitable estudiar dichas relaciones desde lo que puede aportar cada enfoque.

El capital social es la capacidad de un colectivo de personas (organización, empresa) de crear relaciones e interacciones que favorezcan el desarrollo de la red económica, política o cultural en la que interactúan. Esta potencialidad o capacidad colectiva puede ser medida y estu-

diada en términos de conocimientos, valores y comportamientos reales en sus procesos de interacción. En definitiva, cuando hablamos de capital social, hacemos referencia a un conjunto de factores (valores, normas...) de un entorno concreto (organización, empresa...) que facilitan la coordinación y la cooperación para obtener beneficios mutuos. El capital social es un potente instrumento para el análisis del desarrollo y, al margen de las precisiones conceptuales y metodológicas que requiere, está adquiriendo un gran peso en la teoría y en la práctica (Klikberg (2000)).

Como insisten Millan y Gordon (2004) no existe en la actualidad un consenso en el debate teórico sobre los contenidos que abarca el concepto de capital social. Como recuerdan estos autores no hay acuerdo sobre sus fuentes, sus componentes, su extensión, su forma, su carácter colectivo o individual, su dimensión formalizada o informal, su vinculación con la cultura cívica o sólo con las redes. Las investigaciones que se han llevado a cabo no han conseguido acotar el concepto.

De una forma u otra el concepto de capital social ha sido tratado desde los inicios de la sociología aunque no con este nombre; en realidad se puede decir que los contenidos que en la actualidad conforman el objeto de estudio han sido tratados desde Durkeheim hasta Max Weber pasando por Karl Marx. Sin embargo, según Portocarrero y Loveday (2003) el primero que utilizó el concepto de capital social fue Henry James en su obra *The Golden Bowl* (la copa dorada), de 1906, para referirse a los recursos sociales que poseía un personaje femenino, y en el ámbito más aplicado a las políticas públi-

cas, en 1916 Lyda Judson Hanifan utilizó el concepto de capital social para remarcar la importancia de la implicación comunitaria en la mejora del nivel educativo de los colegios de las zonas rurales.

En 1961 Jane Jacobs utiliza este mismo concepto al hablar de la crisis en la capacidad de autoorganización de los habitantes de los barrios de las grandes ciudades norteamericanas que fueron edificadas sin tener en cuenta los efectos de la acción económica.

Según apunta Portes (1999) Glen Loury en la década de los 70 utiliza el concepto de capital social al analizar el problema de la desigualdad racial. Para Loury la desigualdad racial podría persistir aún cuando se aplican políticas públicas de igualdad debido a la debilidad y a la precariedad de las conexiones sociales de los pobres.

En palabras de Portocarrero Loveday (2003) a inicios del siglo xx, el fordismo y el keynesianismo prescinden de la variable relaciones sociales; el fordismo, centrado en los condicionantes internos de la producción, le lleva a no tener en cuenta la variable entorno social y condicionamientos ambientales. Algo parecido pasa con el keynesianismo al centrar su atención en las medidas de políticas públicas para estabilizar el mercado. En la medida en que el keynesianismo va perdiendo terreno a favor de la ortodoxia liberal fuertemente influenciada por el neoclasicismo se mantiene la separación del estudio de la economía y del ámbito de las relaciones sociales.

Portocarrero y Loveday (2003) sostienen que a mitad del siglo xx las ciencias «no económicas» reclaman su lugar en la investigación de las relaciones económi-

cas reivindicando la presencia de las variables sociales y políticas. Desde la óptica neoclásica existe también un intento de generalizar el método económico al resto de las ciencias sociales. Sin embargo, esta aparente convergencia del hecho social no revela ninguna coincidencia ya que el punto de partida condiciona de forma muy importante todo el análisis.

En los años 70-80, uno de los pioneros del análisis del capital social Pierre Bordieu (1985) define el capital social como el conjunto de recursos existentes o potenciales relacionados con la posesión de una red estable de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua familiaridad y reconocimiento. Para Bordieu las redes de relaciones son producto de estrategias de inversión, individuales o colectivas, conscientes o inconscientes que buscan establecer o reproducir relaciones aprovechables en el corto o largo plazo (Molina, 2001). Desde esta perspectiva el capital social es poder y su distribución configura la estructura social. Portes (1998) subraya dos elementos esenciales en la definición de Bordieu. De un lado las relaciones sociales que permiten al individuo la obtención de recursos; de otro lado la cantidad y la calidad de esos recursos. Según Portocarreiro y Loveday (2003) con el análisis de la definición queda claro que para Bourdieu capital social no es equivalente a redes sociales: capital social son recursos a los que un individuo puede acceder a través de las redes sociales que mantiene y, aunque dichas redes influyen en el capital social al convertirse en las rutas de acceso a éste, no son sinónimos.

James Coleman (1990) al hablar del capital social subraya los recursos socioestructurales que constituyen un activo

de capital para los individuos. Este autor distingue el capital social del individuo del capital social comunitario. De un lado la estructura de la interacción que contiene elementos que pueden constituir el capital social y de otro lado la acción de los individuos que se da en un contexto institucionalizado. Para Coleman (1990) el capital social se define por su función. No es una sola entidad, sino una variedad de distintas entidades que tienen dos características en común: todas consisten en algún aspecto de una estructura social y facilitan ciertas acciones de los individuos que están dentro de la estructura. Según Coleman convergen la acción racional del individuo y la organización social que condiciona la relación. Por ejemplo, de un lado están las normas (que facilitan la cooperación) que pueden entenderse como un recurso de la estructura social y las que posibilitan las relaciones de intercambio; de otro lado está el individuo que se apropia de un recurso en el contexto de esa estructura. Como indican Flores y Rello (2001) la confianza, las redes o las organizaciones, no son el capital social, aunque sean los componentes que le dan origen.

Como indican Millan y Gordon (2004) en Coleman la función del concepto de capital social radica en que permite identificar que algunos aspectos de las estructuras sociales son valorados como recursos para los individuos y pueden ser utilizados por éstos para satisfacer determinadas necesidades. Las formas específicas de este capital social son: obligaciones y expectativas, información potencial, normas y sanciones efectivas, relaciones de autoridad, organización social apropiable y organización intencional. El capital social se mantiene en el tiempo en la

medida en que se mantiene la estructura social. Ahora bien, desde el enfoque teórico de la «acción racional» Coleman se centra en el individuo desde el punto de vista del beneficio e interés individual y no como parte de una identidad.

Según Molina (2001) y Portes (1998) tanto la visión de Coleman como la de Bourdieu implican una perspectiva del capital social centrada en el individuo; el capital social dependerá de la cantidad y la calidad de las relaciones del individuo. Sin embargo, Durston (2000) sostiene que la riqueza del capital social radica justamente en lo que aclara sobre la manera en que el capital social individual interactúa, a veces en contra pero en general, para reforzar las instituciones del capital social comunitario.

La crítica que se le puede realizar a Coleman es que al estar definido el capital social estrictamente en términos de función no quedan claramente delimitados los contenidos y características del capital social. Portes (1998) señala que en esta definición no quedan claramente delimitadas las fuentes de los efectos del capital social. Parece existir una cierta confusión. Los problemas de definición de un concepto conllevan implícitamente los problemas en la medición de tal concepto. Por ejemplo, podemos identificar «la confianza» como indicador del capital social existente cuando es posible que el capital social entre dos actores obedezca, además, a múltiples factores que no se recogen en el análisis a través de un único indicador como puede ser el de la confianza. Más bien, habrá que concluir que la «confianza» es uno de los resultados del capital social. Algunos autores también insisten en que desde el momento en que el capital social está ligado a

las relaciones entre personas se debería dejar de lado las características colectivas como la cultura, las normas, la confianza, etc.

La posibilidad de obtener beneficio por parte de los individuos de los recursos socioestructurales es algo que recogen muchos autores, como es el caso de Portes (1995) o de Patricio Rojas (2002). Durston (2001), siguiendo a Bordieu y especialmente a Coleman habla del capital social como el contenido de ciertas relaciones y estructuras sociales, aquéllas caracterizadas por actitudes de confianza y comportamientos de reciprocidad y cooperación. Durston, al contrario que Robert Putnam quiere huir de otras definiciones centradas en aspectos culturales, de valores, simbólicos y abstractos y entiende el capital social como un recurso de las personas, los grupos y las colectividades en sus relaciones sociales; el capital social es un recurso que reside en las conductas concretas de las personas. Para Flores y Rello (2001) lo más relevante del capital social es la «capacidad» para obtener beneficios a partir del aprovechamiento de redes sociales. Estas redes le dan una ventaja a quien accede a ellas que de otra forma no lo obtendrían. En la misma línea de argumentación insisten en que la capacidad de obtener esta ventaja adicional es un capital social, el cual no debe confundirse con las fuentes e infraestructura de este capital, ni con sus resultados.

Robert Putnam (1993) identifica el capital social con los elementos intangibles existentes en una determinada comunidad (actitudes, valores, normas, etc.) que facilitan la coordinación y la cooperación de sus miembros. Desde su visión del capital social profundiza en la importancia

del asociacionismo como un elemento que protege y lanza al individuo. Centra su análisis en organizaciones de tipo horizontal y no tiene en cuenta las relaciones de autoridad. Para Putnam (2002) las redes de interacción social (redes de compromiso cívico en especial) generan la reciprocidad necesaria para la generación de confianza. Putnam entiende que cuando la reciprocidad se enmarca dentro de un cuadro asociativo de relación las posibilidades de generar confianza son mayores. El individuo no se beneficia de su pertenencia a la asociación como un saco sin fondo; la asociación supone un nivel de compromiso y acuerdo recíproco. Las redes son importantes porque fomentan la cooperación entre sus miembros. La idea central del capital social en Robert Putnam es el que las redes sociales poseen un valor y afectan a la productividad de individuos y grupos. Para el capital social, la virtud cívica posee su mayor fuerza cuando está enmarcada en una red densa de relaciones sociales recíprocas. Las redes de compromiso comunitario fomentan normas sólidas de reciprocidad. Lógicamente este capital social puede ser positivo o negativo. Establece una distinción entre el capital social que tiende puentes o inclusivo, y el vinculante o exclusivo. Putnam establece la descripción entre capital social «Bonding» (lazo fuerte) y capital social «Brinding» (lazo débil). Granovetter (1973), al contrario que Coleman ha insistido mucho en la utilidad de los lazos débiles para conectar al individuo con otras redes.

Putnam ha establecido cuatro dimensiones del capital social; en cuanto a las modalidades de la asociatividad distingue las asociaciones formales y las informales; en cuanto al tipo de relaciones

distingue aquellas relaciones «gruesas» de las «delgadas». Putnam acentúa el carácter «comunitario» del capital social. Cuando habla de compromiso cívico lo hace en términos de creación de capital social comunitario y no del individual. Putnam asocia el capital social al compromiso cívico y a la democracia (aunque reconoce que hay formas de capital social que no conducen a la democracia). Los costos y beneficios de ese capital social generado pueden superar la red individual en la que se generan.

Desde un punto de vista más intangible, Francis Fukuyama (1996) afirma que el bienestar de una nación y su capacidad competitiva dependen del nivel de confianza inherente a la propia sociedad. Este autor subraya los efectos positivos y negativos del capital social (externalidades con efectos positivos y efectos negativos). Autores como Woolcock y Narayan (2002) creen que la existencia de solidaridades comunitarias no es condición suficiente para el desarrollo económico. Putnam y Fukuyama, recalcan los aspectos culturales, de valores, simbólicos y abstractos.

Putnam ha sido criticado por haber tenido en cuenta y casi exclusivamente el nivel de asociacionismo, cuando parece evidente que en el desarrollo económico influyen otras variables que pueden tener una gran relevancia (diferencia en el acceso a los recursos económicos). Esta misma crítica se le podría hacer a Fukuyama ya que deja de lado en exceso las variables económicas y políticas en su análisis.

Algunos autores como Levi (1996), Stolle y Lewis (2001) critican a Putnam el no haber explicado suficientemente los

mecanismos por los cuales un alto nivel de asociacionismo lleva a un gran nivel de compromiso cívico. Portes y Landolt (1996) señalan cómo las ventajas de la «comunidad» pueden tornarse en desventajas: por ejemplo, un cierto provincianismo instalado en determinadas comunidades puede impedir el desarrollo.

Instituciones mundiales que tratan el tema del capital social

Los autores clásicos recogen de manera fundamental las definiciones de capital social. Interesa completar con algunas aportaciones que se han realizado desde algunas instituciones que se han ocupado del tema del capital social. El Banco Mundial define el capital social como las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. Desde este punto de vista el capital social no es sólo la suma de las instituciones que configuran una sociedad, sino que es también la materia que las mantiene juntas. El Banco Mundial insiste en la limitación del capital social generado en las relaciones horizontales; sin formar relaciones que trasciendan varias divisiones sociales (por ejemplo, religión, etnia, estatus económico), las relaciones horizontales pueden convertirse en una base para la búsqueda de intereses restringidos y corporativos que impidan a los ajenos el acceso a la información y a los recursos materiales. Ampliando algo más la base conceptual del capital social, el Banco Mundial entiende también por capital social el ambiente social y político que conforma la estructura social y permite el desarrollo de normas. Este interés del Banco Mundial respecto del capital

social obedece a la creencia de que el capital social tiene implicaciones importantes tanto para la teoría como para la política del desarrollo de los países en vías de desarrollo. De hecho, han constatado, que el capital social puede contribuir a la mejora del sistema educativo, al progreso del sistema sanitario o al fomento del acceso a mercados internacionales o a la construcción de redes que vayan más allá de la propia comunidad a la que uno pertenece. Como queda en evidencia, esta institución sitúa el capital social en la base de la mayor parte de sus políticas de desarrollo orientadas a países pobres.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) incorpora el concepto de capital social en su discurso porque considera que junto con la cultura puede contribuir al desarrollo económico y social de América Latina. Kliksberg (2000) afirma que existen múltiples aspectos en la cultura de cada pueblo que pueden favorecer su desarrollo económico y social; es preciso descubrirlos, potenciarlos, y apoyarse en ellos, y hacerlo con seriedad significa replantear la agenda del desarrollo de una manera que a la postre resultará más eficaz, porque tomará en cuenta potencialidades de la realidad que son de su esencia y que hasta ahora han sido generalmente ignoradas. Stiglitz (1998) comparte este punto de vista y dice que las soluciones técnicas no son suficientes para solucionar los problemas de desarrollo de los países en vías de desarrollo. Según Kliksberg (2000) el capital social y la cultura están adquiriendo un rango muy importante dentro del pensamiento económico, hasta llegar al punto de una reorientación de las políticas orientadas al desarrollo integral de países

no avanzados. Kliksberg (2000) afirma que no hay una única definición de capital social pero para él las personas, las familias, los grupos son capital social y cultura por esencia. Son portadores de actitudes de cooperación, valores, tradiciones, visiones de la realidad, que son su identidad misma. Por lo tanto, la cultura es un factor decisivo no sólo en la consecución de una sólida cohesión social, sino también en la lucha contra la pobreza puesto que la cultura cruza todas las dimensiones del capital social de una sociedad como la confianza, el comportamiento cívico o el grado de asociacionismo.

En el programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Lechner (1999) entiende el capital social como una trama de confianza y cooperación desarrollada para el logro de bienes públicos. Considera, incluso, que las relaciones de confianza social y el compromiso cívico además de adoptar diferentes formas en función de los diversos contextos, pueden alcanzar una graduación distinta. El autor se muestra crítico con la graduación dicotómica (existencia o inexistencia) de Putnam ya que pueden existir mayores o menores grados de capital social. Desde este punto de vista en cuanto a la medición del capital social, Lechner señala tres grandes dificultades. En primer lugar, la dificultad de configuración de una lista de indicadores válidos; en segundo lugar, la dificultad de definición de los diversos niveles que puede presentar el capital social. Lechner (1999) hace referencia a un trabajo de Harris y De Renzio (1997) en el que se distinguen tres niveles de capital social: las relaciones informales de confianza y cooperación, la asociatividad formal y el marco institucional, normativo

y de valores. En tercer lugar este autor señala la necesidad de discriminar las formas positivas y negativas del capital social.

A un nivel microeconómico (más interesante desde el punto de vista de nuestras investigaciones) Lechner (1999) apela a la importancia vital de la creación de redes, y por tanto, de la existencia de capital social en la nueva gestión empresarial, donde la creación y el intercambio de información y conocimiento se han convertido en un elemento clave. Para este autor tales redes (a escala local, nacional y global) pueden ser entendidas como un capital social que permite articular diferentes recursos, mejorar la eficiencia adaptativa de la estructura económica y consolidar mecanismos de concertación social. Viene a plantear una clasificación novedosa, distinguiendo dos tipos de capital social: el instrumental y/o el expresivo. En cuanto al carácter instrumental del capital social considera que las personas pueden establecer relaciones de confianza y cooperación con el fin de lograr un determinado propósito (en este caso usan el capital social como un recurso) o puede haber una generación de capital social en una relación puramente expresiva y gratuita: un fin en sí mismo. El capital social expresivo puede solucionar muchos problemas. Destaca también algunas características del capital social. En primer lugar, señala que es algo neutral; en segundo lugar, que es un recurso acumulable que crece en la medida en que se hace uso de él; es posible transferirlo de un ámbito a otro y activarlo en diversos ámbitos. No obstante, en la medida en que el capital social se estructura en torno a un código específico e intransferible su movilidad queda limitada;

el capital social se puede desarrollar tanto deliberada (cambios estructurales, estrategias o políticas deliberadas) como espontáneamente.

Aportaciones significativas de otros autores

El tema del capital social ha sido tratado por otros muchos estudiosos, que en la mayoría de los casos han venido presentando definiciones conceptuales que se enmarcan en la misma línea precisada en los apartados anteriores.

Woolcock y Narayan (2000) sostienen que uno no es lo que sabe, sino a quien conoce o con quien se relaciona. El capital social se refiere a las normas y redes que hacen posible que la gente actúe colectivamente. Las comunidades con gran diversidad de redes sociales y asociaciones cívicas están en una situación más ventajosa a la hora de resolver problemas y aprovechar nuevas oportunidades. Esta visión se centra más en las fuentes del capital social que en las consecuencias que pueda acarrear, ya sean positivas o negativas. La comunidad es una primera unidad de análisis pero estos autores reconocen al individuo, familia, organizaciones como ámbitos de estudio de capital social. Incluyen en su definición el capital social «que une» y el capital social «que tiende puentes». La combinación de estas dos dimensiones puede configurar una tipología muy variada y no permanente de relaciones que genere grados de desarrollo distintos. La dinamicidad de estas combinaciones permite considerar la posibilidad de generar políticas orientadas al desarrollo que inciden especialmente en el capital social.

Otro de los autores que ha profundizado en el estudio del capital social ha sido John Durston. Para Durston (2000) el capital social hace referencia a las normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación. El paradigma del capital social plantea que las relaciones estables de confianza, reciprocidad y cooperación pueden contribuir a tres tipos de beneficios: reducción de los costos de transacción, producción de bienes públicos, y facilitar la constitución de organizaciones de gestión de base efectiva, de actores sociales y de sociedades civiles saludables. Durston señala que aunque el desarrollo del capital social puede contribuir al logro de toda una serie de beneficios tanto para un individuo como para una comunidad o sociedad compleja, no se puede establecer una relación causa-efecto indiscutible. Esto se debe, por una parte, a que puede tratarse solamente de una de las variables que ha contribuido a ese efecto positivo deseado y, por otra, a que tener un capital social denso y extenso no garantiza que siempre se alcance el efecto deseado. En este sentido, manifiesta que es posible definir el capital social, separando analíticamente sus orígenes de sus características centrales, y a éstas de sus efectos. Como otros autores recuerda los efectos negativos que puede tener el capital social (destrucción de la iniciativa individual, la exclusión y la marginación, la restricción de la libertad, rivalidad entre líderes y conflictos intra-grupales y las redes de crimen organizado o mafias). Durston (2000) destaca dos formas principales de capital social: la individual (que reside principalmente en redes interpersonales que varían de persona a persona) y la comunitaria (relacionada con instituciones sociales más amplias y

complejas). En términos de Durston el capital social comunitario emerge de las acciones de agentes individuales por maximizar su capital social individual. Las instituciones complejas del capital social comunitario sirven de marco regulatorio del capital social individual.

North (1990), desde el neoinstitucionalismo, ha realizado importantes aportaciones a la teoría del capital social. Desde su punto de vista las instituciones son conjuntos de normas y valores que facilitan la confianza y la interacción entre los actores; a la vez son un medio para disminuir la incertidumbre y posibilitar la obtención de beneficios en los intercambios comerciales. Existen dos tipos de instituciones: las formales (leyes, reglas) y las informales (normas de comportamiento, códigos de conducta...). En una sociedad tan compleja como la actual, es necesaria una tercera instancia para garantizar el cumplimiento de las mismas. North apunta al estado como la fuerza coercitiva que garantiza el cumplimiento de esas normas (el estado tiene una importante labor de control y sanción de las instituciones). El neoinstitucionalismo insiste en la distinción entre instituciones y organizaciones (partidos políticos, ayuntamientos, empresas, familias, cooperativas, iglesias, clubes, asociaciones deportivas, escuelas, universidades...) que contribuyen a la generación del capital social.

Otro autor que se ha caracterizado por su aportación relevante a la teoría del capital social es Alejandro Portes. Portes (1998) destaca la importancia del capital social, en la medida que permite a los individuos, por el hecho de formar parte de una red social o de otras estructuras sociales, obtener la capacidad de alcanzar toda una serie de beneficios. Establece

distintas fuentes de capital social. En primer lugar, los valores o normas interiorizadas, que hacen posible una convivencia adecuada con los demás; es decir, la solidaridad o sentimiento de unión que se crea dentro de un grupo en el cual los miembros tienen una serie de características similares, que les hacen reaccionar ante cualquier ataque a algún compañero de la comunidad; en segundo lugar, los intercambios recíprocos que son, hasta cierto punto, obligatorios por la presión que ejerce el grupo al que uno pertenece y, por último, la confianza forzosa que garantiza el buen término de todas las transacciones intracomunitarias. Portes apunta a que el capital social es fuente del control social, fuente de apoyo familiar y fuente de obtención de beneficios a través de la participación de redes que se extienden más allá del entorno familiar. En el análisis del capital social Portes (1998) recomienda diferenciar la definición teórica y empírica del capital social de sus efectos, controlar la presencia de otras variables o factores que pueden influir en el capital social e identificar los orígenes históricos del capital social de cada comunidad de una forma sistemática.

Rojas (2002) introduce el concepto de capital social en el contexto de la búsqueda de un desarrollo integral y ha realizado un importante esfuerzo en el análisis de los factores que refuerzan el capital social; se refiere al capital social como a los recursos disponibles (confianza, normas de reciprocidad, asistencia mutua y movilización comunitaria) en las estructuras sociales que pueden ser utilizados por los individuos para lograr acciones colectivas. El capital social puede fomentar el desarrollo económico, contribuir al

buen funcionamiento de las democracias, a la prevención del crimen y al desarrollo del ámbito de la salud. Como hemos señalado anteriormente Rojas (2002) ha planteado cuatro niveles de intervención para impulsar el capital social: fortalecimiento de las redes sociales, creación de organizaciones sociales y fortalecimiento de los lazos comunitarios y de la sociedad civil.

Según Francisco Herreros Vázquez (2002), otro de los estudiosos del capital social, el capital social es una forma de capital equiparable al capital humano y al capital físico, en el que se puede invertir y se puede emplear para conseguir determinados fines. Se trata también de determinados valores de los individuos que tienen consecuencias beneficiosas para el resto de la sociedad. El capital social, al igual que el humano, es un capital intangible y por tanto difícil de identificar como recurso. La confianza es un elemento eminentemente abstracto y consecuentemente su tratamiento teórico resulta especialmente complejo. La mayoría de las expectativas subjetivas acerca de en quienes confiamos, están relacionadas con las relaciones sociales a las que uno tiene acceso. Herreros presenta dos formas de defender el carácter de la confianza. La información es otra de las fuentes potenciales de capital social.

Claudia Serrano (2002) coincide con la mayoría de los autores al confirmar que el capital social es un concepto lleno de ambigüedad y contradicciones. Define el capital social como el conjunto de activos que obtienen las personas por participar en forma espontánea y colaborativa en organizaciones o colectivos en los que comparten propósitos comunes y que se encuentran regulados por normas implícitas

o explícitas de cooperación. El capital social se genera en relaciones de proximidad y horizontalidad y los activos que conforman este concepto derivan de relaciones sociales de confianza, cooperación y reciprocidad.

Claudia Serrano sintetiza los beneficios o activos propios del capital social a través del cuadro n.º 2.

Enfoques en el análisis del capital social según Woolcock y Narayan

En lo que hace referencia al plano de la investigación, Woolcock y Narayan (2002) han realizado aportaciones muy interesantes en torno al capital social comunitario. En este sentido, plantean cuatro perspectivas de análisis: comunitaria, de redes, institucional y sinérgica. Desde la perspectiva comunitaria, el capital social se identifica con elementos comunitarios emergentes en un contexto (clubes, asociaciones, grupos cívicos). Desde la perspectiva de redes se da importancia a las asociaciones de personas, tanto verticales como horizontales, así como a las relaciones que se dan dentro y entre organizaciones (grupos comunitarios y empresas). Por su parte, la visión institucional o el enfoque neo-institucional entiende que el resultado de la vida comunitaria y de la sociedad civil proviene de la estructuración político-institucional. Por último, el enfoque sinérgico, establece una visión de complementariedad que trata de integrar los trabajos provenientes del enfoque neoinstitucional y del de redes.

Desde la perspectiva comunitaria se equipara el capital social con instituciones como las organizaciones locales, las

Cuadro n.º 2

Beneficios o activos propios del capital social

Tipo activos o beneficios	Individuales	Comunitarios	Sociales
Bienestar Beneficios económicos y materiales	— Acceso a información útil para encontrar o mejorar la condición laboral. — Acceso a activos económicos (vivienda, equipamiento, ámbito). — Préstamos informales de dinero o sistemas informales de crédito. — Acceso a iniciativas productivas colectivas (microempresas, cooperativas). — Intercambio de bienes y enseres.	— Incremento del desarrollo económico-social de la comunidad consecuencia de nuevos emprendimientos colectivos. — Desarrollo de proyectos comunitarios. — Mayor sustentabilidad de los proyectos. — La comunidad atrae más recursos económicos y materiales.	— Se incrementan los intercambios y emprendimientos. — Contribuye al desarrollo económico. — Contribuye a la generación de <i>clusters</i> productivos.
Integración social Beneficios sociales y culturales	— Reconocimiento y aceptación social. — Desarrollo personal. — Ampliación del mundo de referencia. — Conocimiento e información. — Sentimientos de utilidad y valoración personal. — Adquisición y realización de destrezas y aptitudes.	— Se fortalece la vida social y comunitaria. — Permite acceder a servicios colectivos. — Contribuye a la cohesión grupal. — Fortalece la identidad comunitaria.	— Mejora la calidad de los vínculos sociales. — Estimula la creatividad y emprendimientos sociales. — Protege de riesgos de fractura social. — Contribuye a instalar sentimientos de respeto y solidaridad.
Poder e influencia social Beneficios políticos y cívicos	— Oportunidades de opinar e influir. — Ejercicio del derecho a petición y reclamo. — Derecho y ejercicio de voz pública. — Disposición a participar en iniciativas de interés público.	— Mejora la capacidad de coordinación de diferentes agentes. — Mejora la capacidad de diálogo, negociación y de generar acuerdos. — Mejora la interacción con el aparato público y con otros agentes. — Potencia la capacidad de propuesta e intervención.	— Contribuye al civismo. — Inspira virtudes cívicas. — Fortalece el rol de la ciudadanía activa. — Contribuye a una mejor relación entre la ciudadanía y el aparato público. — Fortalece la capacidad de control ciudadano de la acción del Estado. — Facilita la coordinación público-privado.

Fuente: Claudia Serrano (2002).

asociaciones y los grupos cívicos. Desde este enfoque, a la hora de analizar el capital social hay que tener en cuenta dos

variables: la cantidad y la calidad de las relaciones existentes en un contexto dado. Sin embargo para Woolcock y Narayan

tener altos niveles de solidaridad o de asociacionismo no siempre trae consigo el desarrollo o la prosperidad económica. En este sentido, citan los costes de pertenencia a una red social, costes (aislamiento, asesinatos, falta de aprovechamiento de recursos, falta de libertad...) que en determinados contextos superan los beneficios magnificados por los que defienden este enfoque comunitario.

Woolcock y Narayan mantienen que el enfoque o la perspectiva de redes da importancia tanto a las asociaciones verticales como a las horizontales, además de a las relaciones intra e inter-organizacionales, entendiendo por organización a los grupos comunitarios, así como a las empresas. Los lazos intracomunitarios dotan de identidad, cohesión y de objetivo común a los miembros que la constituyen. Ellos denominan este sentimiento de grupo (asociaciones verticales) como «*Bonding social capital*», esto es, como el capital social «que une». Esto, sin embargo, no es suficiente para lograr el desarrollo de las comunidades; son también necesarias las relaciones extracomunitarias (asociaciones horizontales), por muy débiles que sean. Estos autores denominan esta segunda dimensión como «*Bridging social capital*» o capital social que «tiende puentes». Es decir, que el desarrollo económico se produce por un mecanismo que permite que los individuos se beneficien del capital social que subyace en su comunidad; ser parte de ese grupo posibilita las relaciones con otras instituciones o redes externas que permiten que ese individuo o grupo formen parte de esas redes externas estratégicas. Respecto a estas dimensiones del capital social, el enfoque de redes señala que las comunidades pueden tener distintas combina-

ciones del «*bonding y bridging social capital*». De hecho, los resultados asociados con el capital social dependerán de estas combinaciones. A diferencia del enfoque anterior, éste mantiene que el capital social es un arma de doble filo; un arma que conlleva tanto beneficios como costes a las personas que forman parte de la red.

Woolcock y Narayan citan a los siguientes autores, como teóricos paradigmáticos de esta corriente: Burt (1992, 1997, 1998); Fafchamps and Minten (1999); Massey (1998); Massey and Espinosa (1997); Portes 1995, 1997, 1998) y Portes and Sensenbrenner (1993).

Storper (2005) explica cómo todas las economías que han logrado desarrollarse han sabido combinar satisfactoriamente capital *bonding* con capital *bridging*.

La visión institucional o neoinstitucional mantiene que la vitalidad de las redes comunitarias y la sociedad civil son, en gran parte, producto de un contexto político, legal e institucional bien definido. En este sentido, North (1990) incide en la importancia de la estructuración político-institucional para el funcionamiento de la acción comunitaria. Dentro de esta perspectiva podemos encontrar dos corrientes que se complementan. La primera, defendida en los estudios realizados por Skocpol (1995, 1996) y Tedler (1997) mantiene que la sociedad civil se desarrolla hasta alcanzar el nivel de progreso promovido activamente por el Estado. En otras palabras, podemos decir que estos autores defienden la idea de que el desarrollo comunitario y de redes depende de las políticas adoptadas activamente por las instituciones del Estado. La segunda corriente, que ha sido liderada por Knack y Keefer

(1995, 1997), sostiene que la calidad del capital social estará sujeta a la calidad de las instituciones sociales, legales y económicas. Los autores que han seguido esta perspectiva institucional, en general, han orientado sus trabajos al análisis de las condiciones (entre las cuales se encuentra el análisis del capital social) que permiten el desarrollo económico, sobre todo centrado en los países pobres. El poseer una estructura institucional formal sólida es la piedra angular del desarrollo y de lo que esto conlleva, como por ejemplo, el capital social.

Finalmente el enfoque sinérgico pretende integrar la perspectiva de redes y la institucional. Según Evans (1992, 1995, 1996), el más importante defensor de este enfoque, la sinergia entre gobierno y acción ciudadana se basa, por un lado, en la complementariedad y, por el otro, en el grado de integración. La complementariedad en este caso se refiere a la creación de relaciones que garanticen el soporte mutuo entre agentes públicos y privados; como, por ejemplo, puede ser la creación de marcos legales que protejan los derechos de asociaciones o cámaras de comercio y permiten su libre interrelación con otro tipo de agentes o grupos. El grado de integración se refiere a la cantidad y calidad de los lazos que conectan a la ciudadanía con los agentes públicos.

La perspectiva sinérgica cree imprescindibles tres tareas de análisis de capital social (Woolcock y Narayan, 2000): a) identificar la naturaleza y el alcance de las relaciones entre comunidades e instituciones formales, así como la interacción entre ambos; b) desarrollar estrategias institucionales basadas en relaciones sociales, tanto a nivel intra como inter-co-

munitario; c) determinar cómo las manifestaciones positivas del capital social (cooperación, confianza, eficiencia institucional) pueden hacer frente al sectarismo, al aislamiento y a la corrupción.

4. EL CAPITAL SOCIAL: FACTOR CLAVE EN EL DESARROLLO ORGANIZACIONAL INTERNO Y EXTERNO

A pesar de que la mayoría de los autores han estudiado y medido el capital social referido a unidades comunitarias y regionales, en la sociedad moderna basada en las organizaciones el análisis del capital social organizacional tiene una extraordinaria trascendencia. Celia Cornejo (2003) afirma que la competitividad de las organizaciones depende cada vez más de cómo se organizan en redes internas y externas. La forma de organización de estas redes y la competitividad que generan depende de la confianza existente entre ellas; la confianza en la red donde interactúan las organizaciones y la confianza interna en las organizaciones. Para Cornejo (2003) la confianza disminuye los costos de transacción y eleva el nivel de productividad y competitividad de una organización o una red relacional. La generación de un escenario de trabajo en el que prima la confianza reduce la inversión de energía en normas contractuales y seguridad y facilita los procesos de rendimiento e innovación. Bazán y Schmitz (1997) han tratado el tema de la composición del capital social. Estos autores distinguen distintas categorías para analizar la composición del capital social: la categoría del «origen» nos muestra dónde ha sido creado el capital social; el «alcance» nos delimita si el capital social se refiere

a una comunidad, a una red amplia o a una organización; la «extensión» nos muestra si la relación es bilateral o es multilateral; la «institucionalidad» nos muestra si las relaciones son formales o informales; el «balance» nos muestra la simetría o la asimetría (clientelismo) de las relaciones; la categoría del «fortalecimiento» nos muestra que puede haber un fortalecimiento del capital social por sanción interna (autocensura) o sanción externa; en cuanto a la categoría de los lazos sociales éstos podrán ser modernos o tradicionales.

Prusak y Cohen (2001) han realizado una aproximación al estudio del capital social en el ámbito de la empresa y entre las contribuciones concretas de un buen capital social en la marcha de las empresas se mencionan las siguientes: cuando existen relaciones de confianza, marcos de referencia comunes y objetivos compartidos se comparte mejor el conocimiento; con mayor capital social los costes de transacción son menores, debido a las relaciones de confianza y al espíritu de cooperación; hay una menor rotación de plantilla, reduciéndose drásticamente los costes de despido y contratación, y las inversiones de formación. También con capital social el propósito común adquiere un mayor sentido. Prusak y Cohen han comprobado que la confianza es el lubricante que hace funcionar a las organizaciones y a las relaciones sociales en general. El segundo elemento que se requiere para crear y mantener un capital social en las organizaciones empresariales es la existencia de unas redes de contacto creados a través de vínculos de confianza.

Según Robinson y Siles (2003) una organización desarrolla capital social

entre sus miembros cuando facilita el intercambio de bienes socioemocionales. Las organizaciones que fomentan la cooperación fomentan el intercambio de bienes socioemocionales. También insisten en que aquellas organizaciones que priman las relaciones jerárquicas respecto de las horizontales tienen menos capacidad para generar capital social.

La gestión del capital social «en» y «de» las organizaciones y de las redes organizacionales resulta, por lo tanto, un factor clave para la vida organizacional. A través de los múltiples métodos y técnicas que existen en las ciencias sociales es fundamental conocer en profundidad el capital social existente en una red o en una determinada comunidad de personas, ya que nos precisa la calidad y la intensidad de las interacciones sociales existentes, así como la correlación de ese capital con el desarrollo. Pero tan importante como conocer resulta incidir en el aumento del capital social y gestionarlo.

La generación de capital social está vinculado a la cohesión grupal a través de la incorporación de «normas compartidas», la creación de confianza entre los miembros de un grupo, la cooperación coordinada en tareas que exceden las capacidades de una red, la resolución de conflictos por procesos de liderazgo, la movilización y gestión de recursos organizacionales, la legitimación del liderazgo transformacional y la generación de ámbitos y estructuras de trabajo en equipo.

El capital social puede tener una motivación de identificación identitaria y también instrumental. En la identitaria los in-

dividuos presentan actitudes, valores y comportamiento generador de capital social por las normas y valores interiorizados en el proceso de socialización. Por-tes habla también de la solidaridad confinada; a través de la solidaridad confinada los individuos son arrastrados por el grupo. En la instrumental los individuos que mantienen actitudes, valores y comportamiento generadores de capital social mantienen la expectativa de ser recompensados en un futuro.

En definitiva, se puede generar capital social estableciendo normas idóneas y fortaleciendo actitudes y valores adecuados que permitan la cooperación entre las personas que participan en una organización o en un entorno social.

Se puede medir a través de herramientas de carácter cuantitativo y cualitativo (cuestionarios, entrevistas en profundidad, análisis de contenido). Se puede crear y gestionar el capital social incorporando formas de pensar y actuar en el modelo de gestión de una organización.

La medición del capital social en las organizaciones

La evaluación del capital social en una organización tiene tres partes claramente diferenciadas:

- a) La detección de la organización de las redes organizacionales internas y externas.
- b) Construir los indicadores que midan el capital social.
- c) El proceso de medición.

En la medición del capital social evaluaremos dos tipos de capital social:

- a) El capital social comunitario: es el capital social que posee un conjunto (CSC). Este tipo de capital social reside fundamentalmente en el grupo, en una determinada institución u organización. La confianza institucional o elementos de cultura organizacional muestran la realidad del capital social comunitario. Medir el capital social comunitario es medir el peso y la representación de lo colectivo en el individuo. El sujeto de análisis en el capital social comunitario es la comunidad.
- b) El capital social individual: es el capital social que posee un individuo (CSI). Este tipo de capital consta del crédito que ha acumulado la persona en la red de relaciones (por ejemplo: personas que estarían dispuestas a ayudarme si solicitara su ayuda, o el nivel de autoridad moral o credibilidad de que dispone una persona, o la capacidad de resolver problemas de un individuo debido a su posición en distintas red de relaciones). El capital social individual hace especial hincapié en los conocimientos, actitudes y comportamientos individuales y estudia especialmente la calidad y la intensidad de las relaciones entre los sujetos.

Tanto en la medición del capital social comunitario como en el capital social individual mediremos tres conceptos: la socialización (nivel integración), la legitimidad (confianza) y la participación (la interacción real). En el capital social comunitario estos tres conceptos se medirán en el eje individuo-organización y en el capital social individual se medirán en el eje individuo-individuo.

Indicadores para el capital social comunitario: sujeto-comunidad

Una organización o interacción humana con mayor o menor grado de formalización presenta seis elementos en cada una de las redes organizacionales externas e internas:

1. Objetivos de la interacción.
2. Contenidos de relación.
3. Medios materiales de relación.
4. Medios humanos de relación.
5. Contexto estructural y normativo.
6. Contexto cultural.

SOCIALIZACIÓN

En primer lugar queremos saber el nivel de socialización (integración de las personas que intervienen en el proceso). La socialización es el proceso por el cual los seres humanos nos adaptamos a las formas de sentir, pensar y actuar de un grupo social, organizacional, etc. La correcta socialización de un individuo en una organización supone una correcta integración y adaptación a la cultura organizacional y a las formas de hacer internas en esa organización. El diagnóstico del capital social ha de empezar por medir el nivel de integración de las personas en la red de relaciones existentes. Esa red de relaciones podrá circunscribirse a las relaciones formales e informales establecidas dentro de la estructura organizacional pero también en la red de relaciones organización entorno. La correcta socialización supone independientemente de una integración básica una resocialización constante y adecuada. La realidad organizacional es una realidad dinámica; esto obliga a los individuos a una adaptación constante. Los indicadores utilizados para conocer el

grado de socialización de los individuos en una red organizacional son: conocimiento e interés.

El nivel de conocimiento. Hay que analizar el nivel de conocimiento de las personas que participan en el proceso a distinto nivel respecto de los 6 elementos de la organización o red interaccional:

1. Nivel de conocimiento de los objetivos genéricos y específicos de la red u organización.
2. Nivel de formación para abordar los contenidos de la red u organización.
3. Nivel de formación para utilizar los recursos materiales de la red u organización.
4. Nivel de conocimiento de las personas que intervienen en la red u organización.
5. Nivel de conocimiento de la estructura y reglas que regulan la red u organización.
6. Nivel de conocimiento de la cultura de la red u organización.

El nivel de interés. Hay que analizar el nivel de interés de las personas que participan en el proceso a distinto nivel respecto de los seis elementos de la organización.

1. Nivel de interés respecto a la red u organización.
2. Nivel de interés respecto a los contenidos de la red u organización.
3. Nivel de interés respecto a los recursos materiales de la red u organización.
4. Nivel de interés respecto a las personas de la red u organización.
5. Nivel de interés respecto a la estructura de la red u organización.

6. Nivel de interés respecto a la cultura de la red u organización.

LEGITIMIDAD

Los procesos de relación social y de institucionalización se sostienen en el tiempo si existe (en términos de Berger y Luckman) una objetivación de segundo orden, es decir, una legitimación implícita y explícita de los actos relacionales, de los actores y de los contenidos de relación. La legitimación viene condicionada por un proceso de identificación moral e instrumental de los procesos en los que uno participa. Un proceso relacional está abocado al fracaso si los actores implicados no se identifican con el proceso. La fuerza de la acción de los actores está condicionada al modelo de identificación con esos procesos. La identificación o la legitimación moral hace referencia a la identificación en valores del individuo con el proceso institucionalizado y los actores implicados en el mismo. La identificación instrumental obedece al cumplimiento de los objetivos establecidos. La confianza y la atribución de eficacia que realizan los individuos con los procesos institucionalizados son dos de los indicadores más relevantes para medir la legitimación, confianza y atribución de eficacia.

El nivel de confianza: hay que analizar el nivel de legitimidad o confianza de las personas que participan en el proceso a distinto nivel respecto de los seis elementos de la organización.

1. Nivel de confianza respecto de los objetivos que persigue la red u organización.
2. Nivel de confianza respecto de los contenidos de la red u organización.

3. Nivel de confianza respecto de los recursos materiales que utiliza la red u organización.
4. Nivel de confianza respecto de las personas que intervienen en la red u organización.
5. Nivel de confianza respecto de la estructura y reglas que regulan la red u organización.
6. Nivel de confianza respecto de la cultura en el contexto donde se desarrolla en la red u organización.

El nivel de eficacia: hay que analizar el nivel de eficacia que las personas que participan en el proceso a distinto nivel atribuyen a los seis elementos de la organización.

1. Nivel de eficacia de los objetivos que persigue la red u organización.
2. Nivel de eficacia de los contenidos de la red u organización.
3. Nivel de eficacia de los recursos materiales que exige la red u organización.
4. Nivel de eficacia de las personas que intervienen en la red u organización.
5. Nivel de eficacia de la estructura y reglas que regulan la red u organización.
6. Nivel de eficacia de la cultura en el contexto donde se desarrolla la red u organización.

PARTICIPACIÓN

El nivel de participación: hay que analizar el nivel de relación y participación de las personas del proceso a distinto nivel respecto de los seis elementos de la organización. Cuando hablamos de participación hablamos de comportamiento en dos líneas: la intensidad de la relación y la

profundidad de la relación, es decir, cantidad y calidad de la relación.

1. Nivel de intensidad y profundidad en la participación a la hora de elaborar los objetivos.
2. Nivel de intensidad y profundidad experiencial en los contenidos.
3. Nivel de intensidad y profundidad experiencial en los recursos.
4. Nivel de intensidad y profundidad experiencial con las personas.
5. Nivel de intensidad y profundidad experiencial en la estructura.
6. Nivel de intensidad y profundidad experiencial en la cultura.

Indicadores para el capital social individual: sujeto-individuo

El capital social comunitario y el capital social individual están estrechamente vinculados. Una organización con mucho capital social individual genera (mayoritariamente) una comunidad con elevado capital social comunitario. Sin embargo, en el capital social individual no es la comunidad sino el individuo el sujeto de análisis. Buscamos conocer y medir el CSI a través de los siguientes indicadores:

SOCIALIZACIÓN

Como hemos señalado anteriormente el nivel de socialización nos muestra la integración de un individuo en una determinada red. En el CSI, al contrario que en el CSC, no buscamos conocer el nivel de integración respecto de una comunidad o estructura sino buscamos conocer el nivel de integración respecto de los contenidos que conforman la materia de relación en la organización. El CSC quie-

re conocer la integración del individuo en el grupo; el CSI quiere conocer el nivel de integración individual respecto de las materias que conforman la realidad en la que se va a desenvolver. Por ejemplo, el estudio del CSC de un individuo que trabaja en una empresa informativa nos llevaría a preguntarle sobre el conocimiento e interés que tiene sobre la empresa. El estudio del CSI, sin embargo, nos llevaría a preguntar sobre sus conocimientos e interés en el mundo de la informática. En este caso, el CSI es fundamental para el CSC.

El nivel de socialización también puede ser considerado mediante el estudio de la autopercepción de las capacidades de los individuos (nivel de capacitación interpersonal o social, nivel de capacitación en conocimientos técnicos, nivel de capacitación instrumental) o actitudes y valores interiorizados (innovación, cambio y flexibilidad, pluralidad, democracia, ética etc.). La posición individual respecto de valores incide directamente en el comportamiento de esos individuos en la organización. Se puede afirmar que en el estudio del capital social individual buscamos estudiar todas las características individuales (conocimiento, valores y comportamiento) que nos sirva para entender el perfil de los individuos que conforman el conjunto.

LEGITIMIDAD

El nivel de legitimidad interpersonal o atribuido a las relaciones individuales se estudia a través de los indicadores de «confianza» y a través de la «eficacia» atribuida a esa relación. Si en el CSC comunitario buscábamos la legitimidad del individuo respecto de la estructura o co-

munidad, en el caso del CSI buscamos la percepción de la calidad y cantidad de las relaciones individuales. Por lo tanto no preguntaremos por la confianza en la organización sino por la confianza entre personas.

Si las relaciones son relevantes para el estudio del capital social individual no lo es menos el estudio de la aportación en términos de valor añadido que realiza la estructura formal o informal al propio individuo. Preguntaremos a los individuos sobre la percepción que tienen del valor que les ha aportado su participación en la organización. Por ejemplo, hay individuos que consideran que su capacidad de trabajo ha mejorado en los últimos años debido a los medios que le ha proporcionado la organización. También hay individuos que sostienen que su capacidad interpersonal se ha desarrollado gracias a las oportunidades brindadas por la organización.

PARTICIPACIÓN

En el estudio del capital social individual no estudiamos el nivel de participación en las estructuras de una determinada comunidad u organización sino el nivel de calidad y de intensidad en las relaciones individuales.

La gestión del capital social en las organizaciones

La información que aporta la evaluación del capital social es utilizada en el ámbito de la gestión organizacional para aprender de los errores, potenciar el liderazgo de la ejecución de los programas, etc. Será necesario saber cuáles son los

contenidos de los conocimientos, de los valores y qué formas organizativas son necesarias para que las organizaciones y sus entornos tengan mayor desarrollo. En estos momentos nos encontramos viviendo un sistema donde prima el paradigma informacional que conduce a una sociedad en la que la generación, el procesamiento y la transmisión de información se convierten en las fuentes fundamentales de productividad y competitividad. La información es la materia prima. Las nuevas tecnologías están concebidas para actuar sobre la información y sacar de ella la máxima rentabilidad. Potenciar el capital social (la integración eficiente) en la complejidad (combinación de la pluralidad inevitable con la necesaria cohesión) supone abordar:

- a) La cohesión interna operativa combinada con las condiciones de pluralidad social.
- b) La creación de confianza entre los miembros de las redes de desarrollo mediante ejemplo de comportamiento ético y eficacia técnica.
- c) La cooperación coordinada en tareas que exceden las capacidades de una red.
- d) Procesos de liderazgo transformacional en la red.
- e) La movilización y gestión del comunitario para activar a los individuos.
- f) La legitimación de líderes y ejecutivos que tienen tareas de responsabilidad.
- g) La generación de ámbitos y estructuras de trabajo en equipo.

La generación del capital social en una organización dentro del paradigma informacional está directamente vinculado a: 1) generar conocimiento; 2) a crecimiento de los flujos de comunicación transforma-

cional y 3) a la capacidad para gestionar la complejidad.

1. Capital social y la generación del conocimiento. La capacidad científica y de desarrollo sitúa al ser humano en un escenario en el que la rapidez de la generación del conocimiento origina espacios de relación social que cambian con extrema rapidez. Asistimos a la sociedad del conocimiento donde la generación y gestión del conocimiento se convierten en el factor clave del desarrollo. Para ello, el capital social es un factor clave en tres términos: a) para incidir en la profundización de la calidad, conocimiento y flujo de información; b) para incidir en la innovación desde la destreza relacional; c) para abordar la generación de conocimiento desde la pluralidad identitaria e instrumental.
2. Capital social y el crecimiento de la interactividad y comunicación. Asistimos en nuestro mundo a un creciente proceso de interactividad espacial y celeridad temporal que redimensiona los espacios y tiempos de relación de los seres humanos. Esta tendencia se acentúa con las posibilidades que ofrecen las nuevas tecnologías de la información. Esta realidad crea nuevas estructuras de relación entre las per-

sonas. Es fundamental: a) fomentar capital social para la generación de contextos normativos y culturales que favorezcan el desarrollo personal y relacional y establecer una estructura adecuada para el desarrollo de la persona y sus relaciones; b) fomentar capital social para abordar los cambios tecnológicos en el proceso de aprendizaje de las TIC y c) fomentar capital social para abordar los cambios en la dirección de las organizaciones: democratización de las estructuras de relación.

3. Capital social y pluralidad de sentido en la complejidad cultural y estructural. Las sociedades industriales avanzadas y del conocimiento se caracterizan por la ruptura de la homogeneidad en las formas de pensar, de sentir y de actuar. La ruptura de la modernidad supone la pluralización de los procesos identitarios. Supone la preeminencia de la subjetividad frente a lo colectivo. El gran reto de nuestras organizaciones es cómo mantener la cohesión social y establecer las condiciones de desarrollo. Para ello es fundamental fomentar capital social para abordar la complejidad de la formas de pensar, sentir y actuar en un contexto complejo compatibilizando el funcionamiento coherente con la flexibilidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAUMAN, Z. (1999): *La globalización. Consecuencias humanas*. México, DF. Fondo de cultura económica.
- BAZÁN, L. and SCHMITZ, H. (1997): «Social capital and export growth: an industrial community in southern Brazil», in: *IDS Discussion Paper N.º 361*, Brighton: IDS.
- BOURDIEU, P. (1985): «The Forms of Capital», en *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, ed. J. Richardson. N.Y., Greenwood.
- BURT, R. (1992): *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard UP, Cambridge.
- Burt, R. (1992): *Structural Holes*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- BURT, R. (1997): «The Contingent Value of Social Capital». *Administrative Science Quarterly* 42: 339-365.
- BURT, R. (1998): «The Gender of Social Capital.» *Rationality and Society* 10(1):5-46.
- COHEN, D. y PRUSAK, L. (2001): «In good company: How Social Capital Makes Organizations Work» en *Harvard Business Review Press*. Boston
- COLEMAN, J. (1990): *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts y Londres: The Belknap Press of Harvard University Press.
- CORNEJO, C. (2003): «Capital Social y competitividad» en *Capital Social: Clave para una agenda integral de desarrollo*, CAF. Caracas.
- DE VENANCI, A. (2000): *Globalización y corporación. El orden social en el siglo XXI*. Anthropolos. Caracas. Venezuela.
- DIETLIND, S.; LEWIS, J. (2001): «Social Capital - an Emerging Concept». En *Key Concepts in Gender and European Social Politics*, compilado por B. Hobson, J. Lewis y B. Siim. Cheltenham: Edward Elgar Press.
- DRUCKER, P. (1994): *La Sociedad Post-capitalista*. Editorial Norma, Bogotá.
- DURSTON, J. (2000): «¿Qué es el capital social comunitario?», serie Políticas sociales, N.º 38 (LC/ L.1400-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), julio. *Publicación de las Naciones Unidas*, N.º de venta: S.00.II.G.38.
- DURSTON, J. (2001): «¿Es el Capital Social un atributo de las comunidades?», *Revista de la CEPAL* N.º 38. Serie de Políticas sociales.
- EVANS, P. (1992): «The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change», en Stephan Haggard y Robert Kaufman, eds., *The Politics of Economic Adjustment: International Constraints, Distributive Conflicts, and the State*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- EVANS, P. (1995): *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- EVANS, P. (1996): «Government Action, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy.» *World Development* 24(6): 1119-32.
- FAFCHAMPS, M. y MINTEN, B. (1999): «Social Capital and the Firm: Evidence from Agricultural Trade». *Documento de Trabajo N.º 17 para la Iniciativa sobre Capital Social. Banco Mundial, Departamento de Desarrollo Social*, Washington, D.C.
- FLORES, M. y RELLO, F. (2001): «Capital Social: virtudes y limitaciones». Ponencia escrita para ser presentada en la *reunión de LASA* correspondiente a 2001, Washington DC, 6-8 de Septiembre.
- FRADE, C. (2002): «Estructura, dimensiones, facetas y dinámicas fundamentales de la sociedad global de la información». *Manual para el curso de doctorado de la UOC (2002): Sociología de la sociedad informacional*. Barcelona.
- FUKUYAMA, F. (1996): *Confianza*. Editorial Atlántida. Buenos Aires. México.
- GORDON RAPOPORT, S., y René MILLÁN (2004): «Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas». *Revista Mexicana de Sociología* 66, núm. 4 (octubre-diciembre): 711-747.
- GRANOVETTER, M. (1973): «The Strength of Weak Ties». *American Journal of Sociology* (78) 6: 1360-1380.
- HARRIS & DE RENZIO (1997): «Missing link or analytically missing? The concept of social capital» en *Journal of International Development* 9,7.
- HERREROS, F. (2002): «¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos? Una definición del capital social». *Papers*, 2002, núm. 67, p. 129-148. (IESA/CSIC de Andalucía).
- INGLEHART, R. (1991): *El cambio cultural en las sociedades industriales avanzadas*. CIS/Siglo XXI [1.ª ed. en inglés, 1990], Madrid.
- JACOBS, J. (1961): *The Life and Death of Great American Cities*. Random House, New York.

- KLIKSBERG, B. (2000): «El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo» en Kliksberg, B. y Tomassini, L. (Comp.) (2000).
- KNACK, S. y KEEFER, P. (1995): «Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures», *Economics and Politics* 7(3):207-27.
- KNACK, S. y KEEFER, P. (1997): «Does Social Capital have an economic payoff? A cross-country investigation» *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112(4), pp. 1251-1288. November 1997.
- LECHNER, N. (1999): «Desafíos de un Desarrollo Humano: individuación y capital social». Contribución al *Foro Desarrollo y Cultura* organizado por Science Po para Asamblea General del Banco Interamericano de Desarrollo, BID. París, marzo de 1999.
- LEVI, M. (1996): «Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work», in: *Politics and Society*, 24, 1, S.45-55.
- LYOTARD, J.F. (1994): *La condición postmoderna*. Cátedra, Madrid.
- MASSEY, D. y ESPINOSA, K. (1997): «What's Driving Mexico-U.S. Migration? A Theoretical, Empirical, and Policy Analysis», *American Journal of Sociology* 102(4):939-99.
- MASSEY, D. (1998): «March of Folly: U.S. Immigration Policy after NAFTA», *The American Prospect* 37:22-33.
- MOLINA, J.L. (2001): *El análisis de redes sociales. Una introducción*. Editorial Bellaterra, Barcelona.
- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge, MA, USA.
- OLABUÉNAGA RUIZ, J. I. (1995): *Sociología de las organizaciones*; Edit. Universidad de Deusto, España.
- PORTES, A. (1995): «The Economic Sociology and Sociology of Immigration: a Conceptual Review». En *Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Nueva York: Russell Sage.
- PORTES, A. (1997): «Neoliberalism and the Sociology of Development», *Population and Development Review* 23(2):229-59.
- PORTES, A. (1998): «Social Capital: Its Origins and Applications in Contemporary Sociology» *Annual Review of Sociology* 24: 1-24.
- PORTES, A. y LANDOLT, L. (1996): «The Downside of Social Capital.» *The American Prospect* 26 (Mayo - Junio):18-21, 94.
- PORTES, A. y SENSENBRENNER, J. (1993): «Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action», *American Journal of Sociology* 98(6):1320-50.
- PORTOCARRERO y LOVEDAY (2003): «Capital Social: genealogía de un concepto» en *Memorias del tercer seminario anual de investigación sobre el tercer sector en México CD*. Tecnológico de Monterrey. México.
- PUTNAM, R. (1993): «Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy». *Princeton University Press*. Princeton.
- PUTNAM, R. (2002): *Solo en la bolera*. Barcelona: Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores.
- PUTNAM, R. (2003): «The Prosperous Community: Social Capital and Public Life», *Foundations of Social Capital*. Ed. Elinor Ostrom and T.K. Ahn. Edward Elgar.
- PUTNAM, R. (2003): «Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America», *Foundations of Social Capital*. Ed. Elinor Ostrom and T.K. Ahn. Edward Elgar.
- PUTNAM, R.; FELDSTEIN, L.; COHEN, D. (2003): *Better Together: Restoring the American Community*. Simon & Schuster.
- ROBINSON y SILES (2003): «El paradigma del Capital Social y organizaciones» en *Capital Social: Clave para una agenda integral de desarrollo*. CAF. Caracas.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2002): «Teoría de los partícipes y ciudadanía empresarial: una perspectiva pluralista del gobierno de las compañías» en *Ekonomiaz n.º 50, 2.º cuatrimestre, 2002*.
- RODRÍGUEZ FERNÁNDEZ, J.M. (2003): *El gobierno de la empresa: un enfoque alternativo*. Ediciones Akal, Madrid.
- ROJAS, P. (2002): «Dengue, Capital Social y Desarrollo: un modelo viable para Nicaragua?». *Ciclo de Conferencias del Centenario de OPS*. Managua. Nicaragua.
- SARTORI, G. (1998): *Homo videns. La sociedad teledirigida*. Taurus, Madrid.
- SERRANO, C. (1998): *Pobreza, capital social y ciudadanía*. Asesorías para el Desarrollo.
- SKOCPOL, T (1996): «Unraveling from Above». *The American Prospect* 25:20-25.
- SKOCPOL, T. (1995): *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- STIGLITZ, J. (1998): «Towards a new paradigm for development: strategies, policies and processes». *Prebisch Lecture*, UNCTAD.

- STIGLITZ, J. (abril, 1998): *Más instrumentos y metas más amplias: desde Washington hasta Santiago*. Banco Mundial.
- STOLLE, D.; LEWIS, J. (2001): «Social Capital - an Emerging Concept». En *Key Concepts in Gender and European Social Politics*, compilado por B. Hobson.
- STORPER, M. (2005): «Sociedad, comunidad y desarrollo económico», en *Ekonomiaz* n.º 58, 1.º trimestre, 2005.
- TENDLER, J. (1997): *Good Government in the Tropics*. Baltimore, Md.: Johns Hopkins University Press.
- WOOLCOCK, M.; NARAYAN, D. D. (2000): «Social Capital: Implications for Development Theory», *Research, and Policy*, *World Bank Research Observer*, 15. *World Bank Paper*.
- WOOLCOCK, M.; NARAYAN, D. (2001): «Capital social: implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo» en *CMI Working Papers*, Bergen, Norway.
- WOOLCOCK, M.; NARAYAN, D. (2002): «Capital Social: Implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo», en *WP World Bank*, enero 2002.

Capital social organizacional: la capacidad auto-regenerativa de las organizaciones

La innovación es el resultado del principio de conservación de la capacidad de adaptación. La innovación no es una novedad ni una moda, sino una condición sistémica de vida. Lo que estamos viviendo podemos traducirlo a una necesidad de regeneración que se ha acelerado e incrementado en términos de velocidad e impredecibilidad. Los cambios del medio al cual los sistemas deben adaptarse, son cada día mayores y más rápidos. La innovación es una capacidad disponible para todos los seres humanos y, por ende, para toda organización social que no requiere ser desarrollada, sino simplemente superar los límites autoimpuestos por los individuos y las organizaciones, es decir, simplemente «desencadenarla», liberándola de los factores culturales —discursos, prácticas y actitudes— que impiden su libre manifestación. Es aquí donde las comunidades de práctica, en sintonía con el capital social organizacional, pueden propiciar la interacción y el intercambio de conocimiento que redunde en la creación de nuevas formas de enfrentarse a los cambios del entorno, creando modificaciones en la propia estructura de la organización.

Berrikuntza egokitzeko gaitasuna mantentzearen printzipioaren emaitza da. Berrikuntza ez da berri-tasun edo moda bat, bizi-baldintza sistematiko bat baizik. Bizitzen ari garena abiadurari eta aurretik jakin ezin izateari dagokienez azkartu eta handitu egin den berriz sortzeko behar bat adierazten du. Sistemek aldendu behar duten ingurunearen aldaketak geroz eta handiagoak eta azkarragoak dira. Berrikuntza izaki guztientzat eskuragarri dagoen gaitasuna da eta, ondorioz, gizarte-antolamendu guztia-erentzat eta hori ez da garatu behar, indibiduoek eta organizazioek beren buruei ezarritako mugak gainditu bakarrik baizik, hau da, «katea kendu», libreki adieraztea eragozten duten kultura-faktoreetatik —diskurtsoak, praktikak eta jarrerak— askatuz. Hemen praktikako komunitateak, organizazio-ko gizarte kapitalarekin sintonian, ezagutzaren elkarrekintza eta trukaketa eragin dezake inguruaren aldaketei aurre egiteko forma berriak sortzera eramanez, organizazioaren egiturari bertan aldaketak sortuz.

Innovation is the result of the principle of capacity conservation of adaptation. The innovation nor is a newness, neither a fashion but a systematic condition of life. What we are living can be translated to a necessity of regeneration that was accelerated and increased in terms of velocity and unpredictability. The changes of the environment to which systems should adapt, are each day major and quicker. Innovation is an available capacity for all human beings hence, for every social organisation that does not need to be developed, but only to overcome the limits auto-created by the individuals and the organisations, that is to say, only to unchain, free it from the cultural factors —discourses, practices and attitudes— that obstruct its free manifestation. It is here where practical communities, in tune with the organisational social capital, can propitiate the interaction and the interchange of knowledge that is to promote the creation of new forms of confronting the environment changes, and creating modifications in the proper structure of the organisation.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Definiciones
 3. ¿Qué es el capital social?
 4. El capital social organizacional: «comunidades de práctica»
 5. La capacidad auto-regenerativa de las organizaciones. Principios para la creación de capital social organizacional
 6. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social organizacional, principio de innovación, contextos competitivos

N.º de clasificación JEL: A14, O18, R11, R54

1. INTRODUCCIÓN

En todas las organizaciones existe una estructura formal que suele describirse mediante gráficas, flechas, políticas y procedimientos formalizados. Esta estructura puede contrastarse con un entorno organizacional menos formal basado en la auto-organización de grupos en los que actúan personas y se desarrollan relaciones personales. Detrás del organigrama de cada organización, se encuentran agrupaciones y redes de personas que trabajan juntas, compartiendo su conocimiento, resolviendo problemas comunes e intercambiándose objetivos, historias, frustraciones y proyectos, esto es, se

encuentran «comunidades de práctica», comunidades comprometidas con una misión, con un proyecto común.

Considerando este hecho fundamental para el desarrollo de las organizaciones, surgen varias cuestiones: ¿cómo podemos dotar de recursos a estas actividades?, ¿cómo podemos medir y valorar los resultados obtenidos? Para ello quizás debamos intentar responder antes a otra cuestión: ¿cuáles son los mecanismos mediante los cuales las comunidades de práctica generan impactos positivos en la innovación de la organización? ¿cómo podemos captar y afianzar la riqueza de la creatividad espontánea de las comunidades de práctica?

Cuando consideramos esta cuestión, nos encontramos con un concepto que aúna las aproximaciones de la nueva economía y de la sociología: el capital social, que como veremos, se refiere a los recursos sociales e individuales que en una comunidad son fuente de valor para ellos mismos y para sus organizaciones. Estos recursos sociales incluyen una identidad común, familiaridad, confianza, lenguaje compartido y un contexto cultural común. Se manifiestan en múltiples formas, desde la capacidad de integración de nuevas personas en la organización, a la capacidad para el desarrollo de nuevos productos, pasando por los cambios en la gestión de las actividades y la facilidad para alcanzar consensos en la organización.

El capital social podría entenderse como un facilitador para que las personas puedan desarrollar su trabajo de forma más eficiente.

En este artículo, planteamos la hipótesis de que el capital social es la fuente de la que pueden surgir comunidades de práctica, lo cual es un valor importante para las organizaciones porque contribuye a reforzar una capacidad auto-regenerativa que les permite coevolucionar. A su vez, este sistema se retroalimenta desde el punto de vista de que las propias comunidades de práctica contribuyen también al fortalecimiento del capital social organizacional, facilitando la emergencia de nuevas comunidades de práctica a partir de la confianza y el conocimiento adquirido en procesos anteriores.

Cuando estas estructuras informales se incrustan en la organización, las comunidades de práctica pueden jugar un papel muy importante en el devenir de la orga-

nización: podrán ser los artífices de la creación de conocimiento y por ende, de la innovación, constituyendo la verdadera capacidad de regeneración de la organización.

2. DEFINICIONES

2.1. Organización frente a «organizándose»

Siguiendo a Weick (1979), «organizándose» se define como un tiempo verbal dinámico válido para recoger el significado de los comportamientos interconectados. Organizar es unir acciones que se desarrollan interdependientemente en secuencias que generan resultados. Otras definiciones nos pueden ayudar a entenderlo mejor:

- Las organizaciones son estructuras de expectativas mutuas, vinculadas a roles que definen lo que cada uno de los miembros espera de los otros y de sí mismo. (Vickers, 1967)
- Una organización es una identidad social distinguible que persigue múltiples objetivos a través de la realización coordinada de acciones de sus miembros y los entes de la misma; un sistema social abierto-cerrado y dependiente para sobrevivir de otros individuos y subsistemas en esa gran entidad que es la sociedad. (Hunt, 1972)

«Organizándose» es dinámico, implica la generación de algunas normas y convenciones mediante las cuales conjuntos de comportamientos interconectados se agrupan para construir procesos sociales que tienen significado finalista para las personas implicadas.

«Organizándose» es un proceso de construcción continua, de entendimiento común, basado en actos que representan un cambio, una diferencia, una discontinuidad respecto a lo que era tradicional para una determinada actividad colectiva.

2.2. Comunidades de práctica

Las comunidades de práctica se definen como conjuntos de individuos, unidos por una relación informal que comparte preocupaciones similares respecto a un trabajo en un contexto común (Snyder, William M., 1997). Cada una de las palabras en esta definición merece una aclaración. En primer lugar, el término «comunidad» se refiere a los fundamentos personales sobre los que se forman las relaciones, en este caso marcadas por las tareas comunes, los contextos y los intereses sobre el trabajo. En segundo lugar, la palabra «práctica» implica conocimiento en acción (Snyder, William M., 1997). El concepto de práctica tal y como se utiliza aquí, es la representación de cómo los individuos desarrollan su trabajo sobre la base de la actividad diaria, en contraposición a lo regulado en las políticas y los procedimientos establecidos por los sistemas de calidad que dictaminan cómo deben hacerse las cosas. Más aún, el término práctica se refiere al proceso dinámico por medio del cual las personas aprenden a realizar su trabajo haciéndolo y al mismo tiempo interactuando con otras personas que desarrollan actividades similares.

«Aprender es el reflejo de nuestra participación en comunidades de práctica. Si aprender es una cuestión de interacción en prácticas sociales, las comunidades en las

que se desarrollan esas prácticas juegan un papel fundamental para el desarrollo del aprendizaje. Las comunidades que realmente importan en una organización no son fácilmente identificables ya que son informales y en muchas ocasiones permanecen ocultas a las normas y al control» (Wenger, Etienne, 1996).

Las comunidades de práctica existen en todas las organizaciones, y están formadas por personas que manifiestan la necesidad de compartir con otras sus ideas, preocupaciones, problemas..., encontrando «espacios» comunes de interés.

2.3. Economía de los intangibles

Remontando a los orígenes de la Economía clásica, se partía de una economía basada en los factores productivos donde los factores básicos de mano de obra (capital humano), recursos naturales (capital natural o patrimonio físico) y el flujo de capitales (capital financiero), en otras palabras, Tierra, Trabajo y Capital eran las fuentes de ventaja competitiva de las empresas. Según el pensamiento neoclásico, cada país se centra en la producción de aquellos bienes y productos que puede desarrollar de manera más eficiente con la dotación de factores existentes. Estamos en una época en la que no se aprovechan los conocimientos y la creatividad de los trabajadores para mejorar la productividad. Se trata de la búsqueda del equilibrio y la estabilidad, se analiza básicamente el comportamiento micro-económico de los agentes guiado por la optimización.

Frente a esta Economía neoclásica se encuentra la Economía evolutiva, que centra su atención en la forma en la que las empresas movilizan y desarrollan sus

recursos a medida que pasa el tiempo. Dosi y Nelson (2000) utilizan la palabra evolucionista para definir teorías, modelos y argumentos que intentan explicar el movimiento del uso de los recursos a lo largo del tiempo. Se trata de una aproximación dinámica en la que la pregunta es ¿cómo aprenden los diferentes agentes en un mundo de incertidumbres?

De la economía basada en una dotación estable de los factores, se evoluciona hacia una etapa de fuertes inversiones en infraestructuras eficientes y procesos de producción modernos, que incorporan nuevas tecnologías adquiridas del extranjero y que permiten mejorar la eficiencia de la producción de productos y servicios. Porter (1990) denomina esta etapa «economía basada en la inversión». En las modernas teorías económicas del desarrollo (donde se intenta buscar la integración del crecimiento económico con la transformación social), se destaca que el crecimiento económico viene explicado por las inversiones realizadas por las empresas en investigación, tecnología y capital humano.

Esta etapa se puede considerar como la antesala de la denominada Nueva economía. Browning, Reiss y Álvarez del Blanco (2000), hablan de una economía donde las personas trabajan con sus mentes más que con sus manos y donde la innovación y el ajuste al cliente es más importante que la producción masiva. Porter (1990) nuevamente, viene a denominar esta etapa «economía basada en la innovación», donde pone especial énfasis en la innovación y el cambio y en la capacidad de las empresas para incrementar los ingresos derivados de productos, procesos y servicios innovadores.

En la actualidad, la economía está caracterizada por tres elementos: la innovación (capital innovación), las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC, nuevas infraestructuras, capital tecnológico) y el conocimiento (capital humano). Según Goula *et al.* (1998), esta nueva economía se organiza en función del saber que tienen las personas y las organizaciones, siendo éstas últimas el lugar donde se difundirá y asimilará la información y el conocimiento.

En esta economía se vislumbra una nueva estructura productiva más allá de la basada en los factores productivos tradicionales y donde el elemento central o preponderante es el conocimiento, el cual mediante unos canales de difusión potentes como las nuevas TIC forma el nuevo eje de la competitividad (Vilaseca y Torrent, 2000). En esta nueva economía las tecnologías son consideradas como un factor endógeno y no exógeno de crecimiento de una economía.

2.4. Globalización y ámbitos de actuación

Uno de los fenómenos que más ha influido en el paso de una economía manufacturera a una economía basada en el conocimiento o la denominada «sociedad del conocimiento» es la globalización. Para que esta nueva economía se vaya consolidando será necesario desarrollar y poner especial interés en otros elementos que hasta el momento han jugado un papel marginal y no ha estado clara su influencia y aportación al desarrollo económico. En palabras de Vilaseca y Torrent (2000), la nueva economía está generando cambios en el conjunto de las

relaciones sociales, donde las modificaciones en el mercado de trabajo, los movimientos ideológicos y culturales, los cambios institucionales y políticos y las nuevas formas de relación del individuo con su entorno influyen en las bases sociológicas e institucionales de una nación.

Concluyen además, la existencia de tres ámbitos de actuación:

- Sostenibilidad: el desarrollo de políticas y acciones que permitan y garanticen un crecimiento sostenible a largo plazo.
- Capacidad de adaptación al cambio: donde hay que primar los incentivos y el fomento de la innovación y el desarrollo del capital humano, y
- Redistribución de la riqueza: donde hay que fomentar una redistribución de costes y beneficios con el objetivo de evitar problemas de marginación y exclusión social.

2.5. Economía evolutiva

Según la teoría de la Economía evolucionaria (Winter, 2001) se vislumbran dos aspectos a desarrollar: el programa de investigación científica y la incorporación de la Política al análisis. En esta escuela se distinguen dos corrientes. En la primera, cuyo autor más desatacado es Dosi, se apuesta por ir más allá de la organización industrial y pasar a la macroeconomía y a una teoría holística del desarrollo. En la segunda corriente Soete y Loasby abogan por incorporar a los aspectos económicos otras ramas sociales y políticas. Por su parte, Barge, Estrada, Jiménez y Peirano (2002) distinguen tres campos posibles de análisis en la economía evolutiva:

- Las características y comportamientos de la empresa
- La naturaleza del cambio tecnológico, y
- El papel de las instituciones

En la conferencia que numerosos expertos organizaron para reflexionar sobre la situación actual de la economía evolutiva (<http://novatores.usal.es/boletininfociencia/01/0506/colaboracion.shtml>), se determinaron los siguientes factores que explican el comportamiento económico y que están interrelacionados entre sí:

- los recursos disponibles, el conocimiento y las competencias acumuladas y desarrolladas
- las instituciones que regulan las relaciones entre las personas y las comunidades
- el espacio en el que interactúan los mercados y el territorio en el que se despliega la actividad económica.

En términos evolutivos podemos concluir que se añaden unos factores a otros, cambiándose el orden de relevancia para el desarrollo socioeconómico sostenible de un territorio.

Hemos contemplado factores tales como el capital natural o patrimonio físico, el capital humano, el financiero, el tecnológico, la capacidad de innovación, así como las condiciones esenciales sobre las que se basa la vida y que debemos considerarlas como objetivo prioritario para el desarrollo social.

2.6. Marco de competitividad

En palabras de Porter (1990), la ventaja competitiva se crea, se desarrolla y se mantiene a través de un proceso muy

localizado y con base en la nación donde se crean esas ventajas competitivas. Sin embargo Porter menciona otros aspectos de carácter más sociológico como los valores, la cultura, las instituciones y la historia acumulada como elementos que contribuyen al éxito competitivo de una nación. Goula *et al.* (1998) complementan este hecho, sosteniendo que la participación de las personas en comunidades profesionales, geográficas y sociales, conectados por redes que permiten el intercambio de conocimiento entre los mismos, determinarán la capacidad de competir de los países. La teoría de la evolución (Maturana y Varela, 1987) establece los principios sobre los cuales se puede construir el futuro a través del cambio de las condiciones del contexto.

Grootaert (1998) investigador del Banco Mundial, sostiene asimismo que los factores tradicionales (tierra, trabajo y capital) han constituido hasta ahora la base de una economía en términos de crecimiento y desarrollo económico con una clara incorporación de las tecnologías en aquellos momentos en los cuales alguno de los factores anteriores debía de ser sustituido.

Grootaert mantiene que estos factores condicionan sólo parcialmente el proceso de crecimiento económico, y que se ha hecho caso omiso a la forma en la que los diferentes actores económicos se relacionan y organizan entre sí para generar crecimiento y desarrollo económico.

Morgan y Cooke (1998) desarrollaron un nuevo modelo económico denominado *The Associational Economy*, basado en un modelo económico más social y colaborativo. Estos autores sostienen que la

actividad económica está basada cada vez más en términos de aprendizaje colectivo y que la competitividad incluye necesariamente una capacidad innovadora basada en la interacción y la colaboración entre los agentes.

Estamos ante una economía basada en la colaboración y el aprendizaje mutuo entre los diferentes agentes que actúan en el mercado. Grootaert (1998) y Woolcock & Narayan (2000) utilizan el capital social como factor explicativo del desarrollo económico.

3. ¿QUÉ ES EL CAPITAL SOCIAL?

Por capital se considera todo aquello que genera rentas. El capital es algo que tiene un valor que alguien tiene que estar dispuesto a pagar por obtenerlo, o lo que es lo mismo, sacrificarse por obtenerlo; además, debe ser posible apropiarlo.

El capital social es un término que en los últimos años está adquiriendo una gran relevancia a la hora de explicar determinados comportamientos de crecimiento y desarrollo económico. Son muchas las definiciones de capital social que se pueden encontrar en la literatura y dependiendo del enfoque del autor, adquiere diferentes matices y ámbitos de estudio y aplicación.

Todas las empresas poseen alguna dotación de capital social. Este se configura como formas intangibles de capital, y por lo tanto, difíciles de imitar y copiar, incluso de traspasar de una generación a otra o de un negocio a otro; si a esto añadimos el hecho de que su ciclo de vida puede ser relativamente corto, surge la

necesidad de estar reinventándolo continuamente.

El capital social es difícil de producir, pero muy fácil de destruir; es generador de riqueza y hay que reponerlo. La nueva sociedad post industrial es víctima de la paradoja de estar creando una riqueza enorme, única en la historia de la humanidad, mucho más democrática que la riqueza de la tierra o la del capital financiero, pero a la vez tremendamente vulnerable a los cambios y marcada por notas profundas de incertidumbre.

El capital social se traslada con las personas y los lazos sociales que éstas generan, como es el caso de las instituciones políticas y económicas. La reputación, confianza o creatividad son las nuevas fuentes de riqueza para las empresas, personas y países.

Todo capital tiene un dueño, sea individual o colectivo. Para que un capital sea estratégico, además de valioso, debe ser singular y difícil de imitar, puesto que sólo esto genera una ventaja competitiva para su poseedor.

En una sociedad donde el conocimiento es la principal fuente de riqueza, todo propietario sabe que su capital estratégico o su ventaja competitiva no puede durar mucho en el tiempo, porque otros lo imitarán o depreciarán su valor hasta el límite. En la sociedad del conocimiento los activos más importantes son intangibles, tácitos y complejos, como es el caso del conocimiento científico logrado por las comunidades que investigan en la frontera de la biotecnología, de la electrónica o de la propia gestión del conocimiento.

El supuesto de la teoría económica neoclásica es que pocos factores de producción son inelásticos, es decir, pagan-

do se puede estimular la oferta y comprar de todo. Sin embargo, la oferta de personas muy cualificadas, creativas, personas capaces de trabajar bajo presión, o líderes empresariales es muy rígida. Esto significa que las organizaciones no son sólo una cuestión de unir tecnología, personas, materias primas, algo de capital y pararse a contemplar cómo la cosa florece. Al menos éste no es el caso de las organizaciones en la sociedad del conocimiento.

Edith Penrose (1959), que se preguntaba hasta dónde podían crecer las empresas, terminó concluyendo que éstas tienen su límite en el conjunto de recursos productivos que son capaces de controlar, y en la estructura administrativa que desarrollan para coordinar estos recursos. Además, fue la primera en señalar que estos recursos pueden ser muy diversos entre las empresas, a la vez que difíciles y costosos de imitar. Las organizaciones son vistas actualmente como paquetes de recursos de capital tradicionales ligados de maneras *ad-hoc*, con recursos y prácticas que no son necesariamente del todo racionales, muchas de ellas producto de la historia, de aciertos y desaciertos que fueron moldeando un tejido social difícil a veces de explicar, y por supuesto, también de copiar. Todo esto tiene su lógica. Si las organizaciones estuvieran formadas solamente por capital físico y financiero, sería muy fácil reproducirlas eliminando cualquier renta extraordinaria. Es el capital social organizacional, tácito e intangible pero materializado en un conjunto concreto de interacciones que se producen en comunidades de práctica, el que explica el éxito o el fracaso de las organizaciones y la clave de su supervivencia a largo plazo.

Si profundizamos en la definición de capital social podemos ver que:

- Es un activo colectivamente poseído.
- Es extremadamente intangible; sólo existe en el marco relacional de las personas y las organizaciones.
- Es el elemento que permite unir los huecos existentes entre las personas y las organizaciones.
- Incrementa su valor y es más productivo cuando se hace uso del mismo.
- Es acumulativo cuando se usa de forma efectiva.
- Estimula y facilita la acción conjunta.

Así, según Patricia Ordóñez (2003) las definiciones de capital social difieren en función:

- de la unidad de análisis: el individuo, la organización, las relaciones interorganizativas y la sociedad en su conjunto.
- del contenido, las fuentes o los efectos del capital social
- del ámbito en el que se centra, distinguiendo entre: a) las relaciones que un agente mantiene con otros agentes, b) la estructura de las relaciones entre agentes dentro de un colectivo y c) los tipos de vínculos y redes.

La misma autora, hace una clasificación de los autores que trabajan sobre el capital social en función de la perspectiva desde la que lo estudian y analizan, estableciendo tres clasificaciones: perspectiva externa, perspectiva interna y perspectiva mixta. El cuadro n.º 1 recoge los autores básicos en cada una de las perspectivas.

El capital social es la capacidad de un colectivo de personas (organización, empresa, sociedad) para generar procesos

de relación que incidan de forma positiva en el desarrollo económico. Cuando hablamos del concepto del capital social nos referimos al conjunto de factores (valores, normas, interacciones, etc.) inherentes a un determinado entorno, empresa etc. que facilitan la coordinación y la cooperación para obtener beneficios mutuos.

Los autores que más han profundizado en el análisis y estudio del capital social en el desarrollo económico han sido Christian Grootaert y Michael Woolcock, ambos investigadores del Banco Mundial.

Grootaert (1998) determina la influencia o los efectos que tiene el capital social sobre los resultados económicos en términos de intercambio de información, coordinación de actividades y toma de decisiones colectiva.

- Intercambio de información: muchas de las decisiones que toman los diferentes agentes reside en la falta de información adecuada en el momento de la toma de decisión. El capital social no puede evitar que se produzcan situaciones de incertidumbre pero ayuda a generar un conocimiento y lenguaje común.
- Coordinación de actividades: las acciones o actividades descoordinadas conducen en ocasiones a acciones de fracaso por la falta de coordinación y optimización de recursos. La asociación y mutua colaboración reduce las actuaciones y comportamientos individualistas creando espacios de interacción entre los individuos en entornos de confianza.
- Toma de decisiones colectiva: desde la perspectiva institucional, éstos

Cuadro n.º 1

Autores básicos en cada perspectiva

Perspectiva	Autores	Definición de capital social
Externa	Bourdeau (1985)	«El agregado de los recursos reales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo» (p. 240).
	Burt (1992)	«Amigos, colegas y contactos más generales a través de los cuales recibes oportunidades para usar tu capital financiero y humano» (p. 9).
	Portes (1998)	«La capacidad de los agentes para asegurar beneficio, derivados de la pertenencia a redes sociales u otras estructuras sociales» (p. 6).
Interna	Coleman (1990)	«El capital social se define a través de su función. No es una entidad única sino una variedad de diferentes entidades que presentan dos características en común: todas están formadas por cierta estructura social y facilitan ciertas acciones de los individuos que se encuentran dentro de la estructura» (p. 302).
	Fukuyama (1995)	«La capacidad de las personas para trabajar juntos con el fin de lograr los objetivos comunes en los grupos y organizaciones» (p. 10).
Mixta	Mahapiet y Goshal (1998)	«La suma de recursos reales y potenciales presentes en, disponibles a través de, y derivados de una red de relaciones poseídas por un individuo o unidad social. El capital social está formado tanto por la red como por los activos que se pueden movilizar a través de esta red» (p. 243).
	Woolcock (1998)	«La información, confianza y normas de reciprocidad inherentes a la propia red social» (p. 153).

Fuente: Elaboración propia.

son propensos a establecer y promover acciones de colaboración cuando la distribución de bienes y servicios locales es igualitario y beneficia a todos por igual.

Woolcock & Narayan (2000) definen cuatro perspectivas o ámbitos de análisis en la investigación sobre el capital social y el desarrollo económico: la visión comunitaria, la visión de redes, la visión institucional y la visión sinérgica.

- La visión comunitaria identifica al capital social con organizaciones locales como clubes, asociaciones y grupos cívicos donde el capital social es inherentemente bueno, y que su presencia siempre tiene un efecto positivo en el bienestar de la comunidad. Sin embargo, Rubio (1997) identifica un capital social perverso que impide el desarrollo de ciertas comunidades donde predomina el provincianismo y las pugnas internas que atentan contra los intereses colectivos.
- La visión de redes que distingue dos tipos de asociacionismo: asociaciones verticales y horizontales de personas y las relaciones que se dan dentro y entre entidades organizacionales como comunidades o empresas.
- La visión institucional que explica el éxito de las comunidades y de sus miembros según el contexto político, legal e institucional. North (1990) defiende que la capacidad de los grupos de movilizarse por intereses colectivos depende precisamente de la calidad de las instituciones formales con las cuales interaccionan constantemente.
- La visión sinérgica intenta integrar el enfoque institucional y el de redes,

ya que el impacto de las actividades de las instituciones y de los gobiernos es fundamental dado que las empresas y las comunidades por sí solas no poseen los recursos necesarios para promover un desarrollo sostenible, por lo que requieren tanto asociaciones entre diferentes sectores y en el interior de ellos como de un marco normativo institucional favorable.

Esta perspectiva del capital social no apunta al número y forma de las relaciones sociales sino al contenido de las mismas, y de modo más genérico a la capacidad para desarrollar confianza y reputación. Así el capital social de una determinada organización incluye no sólo sus estructuras permanentes que permiten el intercambio, sino también la existencia de señales y normas de contenido cultural que sirven para generar confianza. Se trata de una construcción simbólica, institucional, que hace más fácil o difícil el intercambio.

4. EL CAPITAL SOCIAL ORGANIZACIONAL: COMUNIDADES DE PRÁCTICA

El capital social organizacional es un atributo de la acción colectiva, y no del individuo, como en el caso del capital humano. La estructura administrativa de que hablaba Penrose (1959); esto es, las comunicaciones formales e informales, la cultura, la reputación y las redes formales e informales que cubren cualquier organización son lo que da vida a los mercados y a la sociedad como un todo. La sociedad del conocimiento es una sociedad donde la referencia no es la tribu ni la fa-

milia, sino las comunidades de práctica que surgen en las organizaciones. Desde la empresa hasta los grupos de interés, la vida social se teje cada vez más a través de comunidades de práctica.

El capital social organizacional es por tanto un recurso que refleja el carácter de las relaciones sociales dentro de la organización, esto es, las que se tejen entre sus miembros cuya conducta basada en la confianza mutua está guiada por alcanzar objetivos colectivos.

Es por lo tanto un atributo colectivo, más que una agregación de las conexiones sociales de los individuos, es un subproducto de otras actividades organizacionales y por lo tanto constituye un componente indispensable para la acción colectiva. El capital social organizacional es un activo cuya posesión conjunta por los miembros y la organización redundan en beneficio de ambos. Una nueva organización tiene la ventaja de que puede crear su capital social organizacional, de tal forma que mantenga un equilibrio óptimo entre los intereses individuales y los intereses organizacionales.

Tanto las formas que adquiere el capital humano como el capital social, varían de acuerdo a la idiosincrasia y a la inserción específicas en determinadas organizaciones. Esto hace que a mayor grado de particularidad de las organizaciones, mayor es la contribución del capital social a la fortaleza de la organización. Las características de especificidad y no apropiabilidad del capital humano y social, rasgos que se entremezclan con las relaciones sociales, económicas y políticas de los individuos, hace de estos capitales recursos únicos e inobservables, recur-

sos fundamentales de la ventaja competitiva. Las organizaciones con altos niveles de capital humano y social generan más competitividad que aquellas con bajos niveles. Una economía competitiva sostenible requiere de programas de mejora del capital humano y social.

La teoría de la organización basada en los recursos (Penrose, 1959; Wernerfelt, 1984) recalca los recursos que mantiene una organización para explicar la rentabilidad. Por otro lado, la teoría de la ecología de la población (Hannan & Freeman, 1984) subraya las características de la población para explicar la disolución organizacional como resultado de las tensiones que surgen entre los diferentes niveles de análisis: los individuos, las organizaciones y las poblaciones.

5. LA CAPACIDAD AUTO-REGENERATIVA DE LAS ORGANIZACIONES. PRINCIPIOS PARA LA CREACIÓN DE CAPITAL SOCIAL ORGANIZACIONAL

Las organizaciones como sistemas vivos desarrollan una capacidad intrínseca de coevolución adaptándose a los cambios y a las circunstancias diversas que se producen en su contexto y en su propio interior. Las comunidades de práctica actúan como un conjunto de células madre, que permite la auto-regeneración a partir de un sistema de interacciones entre los miembros de la organización en su concepción ampliada (como red de relaciones con todos aquellos agentes con los que se interactúa e intercambia conocimiento para crear valor). Las comunidades de práctica tal y como las hemos definido, pueden suponer una fuente de

ventajas competitivas o ser una ventaja competitiva en sí mismas, en función de cómo estén orientadas para la creación de nuevo conocimiento e innovación.

5.1. **La generación de contextos que fomenten el respeto, la aceptación de la diversidad y la emergencia de comunidades disidentes en el seno de la organización**

La organización se crea en los procesos de interacción entre las personas que la componen. Éstos suelen ser contingentes a las actividades específicas desarrolladas por las personas siguiendo pautas de imitación o de oposición, tal como lo muestra la evidencia biológica.

Es en la educación de los niños —en la familia, el colegio y el barrio— y en la capacitación permanente de los adultos donde se juega el futuro de las organizaciones. Junto a ello, se muestra fundamental la generación de los espacios de transformación, convivencia, respeto y aceptación. Ese debe ser, por tanto, un campo de acción fundamental de la organización: la formación permanente de los nodos de la red social.

Construir capital social significa pensar y actuar al menos en los siguientes ámbitos:

- En el diseño de contextos educativos, en particular en lo relativo a la «incorporación» de actitudes, habilidades, destrezas y niveles de conciencia (de sí mismos y del entorno), que permitan vivir en el respeto, la aceptación y el reconocimiento de sí mismos y de los otros. Que permitan

ser autónomos y productivos. Que hagan posible y transparente vivir en la confianza y en la colaboración.

- En el diseño de programas de formación continua en materias demandadas por la producción: capacidades de trabajo en equipo, de liderazgo, de comunicación, de innovación, de emprendimiento.
- En la generación de «contextos creativos» en las organizaciones sociales.
- Favoreciendo la colaboración sobre la competencia, la confianza sobre la desconfianza, el optimismo sobre el pesimismo.
- En el diseño de tecnologías que faciliten la administración de los compromisos en las organizaciones.
- En la generación de métodos que permitan alumbrar proyectos estratégicos para todo tipo de organizaciones, que a su vez permitan crear y canalizar las energías humanas en función de proyectos comunes. A éstas las podemos denominar tecnologías de diseño del futuro. Ya sabemos, por lo mucho que se ha avanzado en *management*, que dichos métodos deben ser tales que involucren a todas las personas de la organización, como única forma de motivarlas y aprovechar sus capacidades de imaginación.

La capacidad de producir valor de cualquier organización depende de:

- La potencia de sus «nodos», es decir, la capacidad de acción de las personas, en particular la capacidad de producir valor en colaboración con otras personas (capital humano).

- La cantidad y calidad de las «interacciones», esto es, la calidad de la red de colaboración en que cada persona funciona, cuantitativa y cualitativamente (capital relacional).
- La calidad del ambiente en que los «nodos» y las «interacciones» operan, esto es, la calidad de los contextos sociales en que las personas interactúan en función de la producción de valor (capital ambiental).
- La existencia de una misión y de un sentido de misión, que es lo que potencia, moviliza y orienta a las personas y a las organizaciones (capital identidad).

5.2. El desarrollo de nuevos paradigmas organizacionales para sostener estrategias de regeneración

Nuevos paradigmas son necesarios para que se hagan cargo de la multi-dimensionalidad de los seres humanos (también en el ámbito laboral), para que integren lo intelectual con lo emocional; para que permitan conciliar la productividad con la calidad de vida en el trabajo y la vida laboral con la vida social y personal.

Se observa un auge de los temas «blandos», los relativos a la gestión del cambio y a la gestión de las personas, frente a una reducción de los temas tradicionales más duros, las finanzas, la investigación operativa y las herramientas de «optimización».

La mayoría de los artículos en las revistas de gestión hacen, directa o indirectamente, referencia a fenómenos que escapan a la tradición racionalista del *management*.

Los nuevos modelos de gestión empresarial rompen con una tradición centenaria. Ha finalizado una forma de concebir la empresa bajo una cultura «mecanicista» en la que la persona es el último eslabón o pieza de un mecanismo gigante, en la que la persona es ejecutor, pero no es creador, pasando a otra visión en la que se espera de cada persona su aportación singular, su conocimiento, su «valor específico».

Podríamos decir que la vieja pugna filosófica entre razón y emoción, entre la visión analítica y la visión sistémica, entre mente y cuerpo, se ha visto reanimada por los requerimientos del mundo de los negocios. Producir calidad de servicio, incrementar la productividad, generar nuevos y mejores productos y servicios, requiere de trabajadores que se sientan a gusto en el trabajo y comprometidos con la misión de la empresa. Más aún, requiere de personas que se realicen plenamente en lo que hacen, que no vivan esquizofrénicamente escindidos el mundo del trabajo y el de sus vidas personales.

Para lograr esos objetivos es necesario fomentar la interacción de las personas que forman la organización. Esta interacción debe darse de forma natural, sin planificación ni estructuración previa de laboratorio, debe permitir la creación de nuevo conocimiento y crecer en procesos de revolución interna en los cuales se pueda recrear la organización. El capital social es para esta nueva forma de entender la transformación organizacional como la sabia de los árboles, que alimenta su crecimiento y desarrollo sin controlarlo, que llega a todas partes y que facilita el flujo y la interacción con el entorno.

Por otra parte, se abre la posibilidad de participar activamente en la creación de

los nuevos paradigmas, que se harán cargo de las nuevas realidades. Se abre el espacio para que los nuevos paradigmas contengan desde su génesis las especificidades de la historia y la cultura de la organización, para que idealmente contenga también los «sueños colectivos».

Y si los nuevos paradigmas deberán hacerse cargo del cuerpo y sus emociones, del desafío de garantizar la «buena vida», dentro y fuera del trabajo, entonces es probable que las organizaciones no sólo puedan ver mejor representadas sus formas de pensar y hacer en los nuevos paradigmas sino, además, presenten ventajas competitivas en la generación de los mismos. Es decir tener capacidad de autorregeneración.

5.3. **La participación en la generación de nuevos modelos organizativos**

Participar nos permite comprender las organizaciones (comunidades de práctica o comunidades de comunidades en sí mismas) como invenciones humanas, siempre coherentes con las premisas de partida y con los intereses de las personas que participan en la invención de las mismas. Nos permite asumir, consciente y responsablemente, el «constructivismo social» en el desarrollo organizacional. Nos permite participar en serio en el desarrollo y en la evolución de la organización en la que somos agentes activos, incluyendo la invención de nuevas formas organizativas y modelos de negocio.

En muchas ocasiones nuestras realidades y nuestros intereses no estuvieron presentes en el momento fundacional de las comunidades y los principios de las

mismas evolucionan también con la incorporación de nuevas personas.

Desde el punto de vista de la autorregeneración el modelo japonés consistente en imitar, igualar y superar, no parece el más conveniente. Primero, porque a la larga a los japoneses los ha hecho vulnerables culturalmente. Segundo, porque la mayoría de nuestras organizaciones no tienen la masa crítica para ello. Tercero, porque culturalmente tampoco parece posible.

Debemos de operar con la ventaja de ser pioneros, de haber establecido las «reglas del juego» y haber aprendido a jugar antes que los competidores. En este sentido la nueva regla de juego está en permitir la coevolución, dejar que el conocimiento fluya y llegar a tener la capacidad de adaptación permanentemente activa.

En consecuencia, la construcción de capital social es una cuestión central para las organizaciones. Construir capital social es perfectamente posible y no requiere ni milagros ni grandes liderazgos; es posible a través del desarrollo y aplicación de «tecnologías blandas», comunidades de práctica en las que las personas interactúen.

5.4. **El capital social como paradigma de recambio en el ámbito del desarrollo organizacional**

Participar en la generación de nuevos paradigmas requiere no sólo de buenos análisis, sino entender que la ciencia y la filosofía no sólo constituyen modos de conocimiento fundamentales, esto es, sistemas para explicar y racionalizar el mundo y la realidad sino también formas de justifi-

cación de los más variados intereses sociales y políticos. En la era del «constructivismo social» no puede olvidarse este aspecto de la ciencia al servicio de intereses ideológicos y del poder político.

Es posible pensar en participar en la generación de nuevos modelos de negocio que fomenten y permitan que la innovación fluya como algo intrínseco al devenir de la organización.

Es necesario entonces participar en el proceso de generación de nuevos modelos de negocio, integrándose en la «conversación». Es necesario, además, identificar «nichos» (áreas, actividades o temas de interés) en los cuales participar y especializarse, de tal manera que alcanzar masa crítica de reflexión y desarrollo sea la única forma de garantizar el éxito de el proyecto organizacional.

La nueva teoría del capital social aparece, en ese contexto, como un potencial de generación de nuevos paradigmas.

Una forma simple de aquilatar la esencia y la fuerza de este paradigma emergente es interpretar las organizaciones humanas como una red. Los nodos son las personas y las conexiones entre los nodos son las relaciones que las distintas personas establecen entre sí. La tendencia normal, dados los paradigmas vigentes hasta ahora, es centrar la mirada sobre los nodos y muy secundariamente sobre las relaciones. La capacidad de producir «valor» de una organización —valor pecuniario u otro— se asocia naturalmente a la capacidad de producir ese mismo «valor» por parte de los individuos que la componen. Así, el «valor de la red» es el sumatorio del «valor de los individuos».

Esta concepción de las organizaciones desconoce el hecho obvio, de sentido común, de que un grupo de seres humanos con elevada capacidad para producir valor puede, en su conjunto, crear muy poco valor si las relaciones entre ellos no son colaborativas, si no se dan en un plano de confianza y son administradas ineficientemente.

Lo que las personas (nodos en sí mismos) pueden hacer e influir para cambiar los nodos es poco. En contraste, las interacciones son las que presentan un enorme espacio de posibilidades de acción de los individuos, y en ellas se configuran y reconfiguran en la interacción con el entorno, haciendo que el hombre se adapte, aprenda e innove.

En las relaciones entre las personas es también donde en la actualidad se juega el futuro de las organizaciones, más que en las capacidades individuales de los seres que la componen, por importantes que éstas sean. A esta obiedad —ocultada por los paradigmas antes descritos y desvelada por los imperativos de las nuevas realidades— ha aportado evidencia el también emergente concepto de la «inteligencia emocional» (Goleman, 1998).

La teoría del capital social está permitiendo entender sociológicamente una serie de complejos fenómenos de las organizaciones. Los economistas, Michael Porter incluido, empiezan a ver en la concentración de capital social el secreto del desarrollo de algunas organizaciones.

Es más rentable invertir en mejorar las relaciones entre las personas que en transformar personas. Por tanto éste es un nuevo paradigma que está siendo

adoptado, con muchas expectativas, por organizaciones clave, tales como Naciones Unidas y los bancos internacionales de cooperación. Curiosamente es precisamente en las culturas empresariales, donde parece encontrarse el nudo del dilema: en las relaciones entre personas en el interior de las organizaciones, en los «climas organizacionales», en los valores compartidos.

El paradigma del capital social lleva inevitablemente a mirar a los factores culturales. Y es eso precisamente de lo que se trata, de lograr introducir en los nuevos enfoques los factores culturales y las especificidades distintivas de los colectivos que emergen en las organizaciones (comunidades de práctica).

El modelo emergente del capital social lleva inevitablemente a estudiar el tema de la confianza, a analizar los procesos de construcción y destrucción de la misma, a analizar la forma en que las teorías interactúan con las prácticas sociales y son eficaces a la hora de construir o destruir las relaciones entre las personas.

Por todo ello, porque abre el espacio para introducir explícitamente las variables culturales, porque permite abordar temas cruciales para alcanzar la capacidad de autorregeneración en las organizaciones, el capital social se muestra como un elemento clave en la regeneración de las organizaciones.

5.5. **La reforma de los modelos organizativos y la modernización de la gestión**

En el fondo se trata de generar una perturbación de carácter epistemológico

y ontológico, que permita aperturas y facilite innovaciones radicales en la forma de entender el trabajo y por ende las organizaciones.

El paradigma del capital social es una buena forma de caminar en esta dirección.

Si aceptamos las proposiciones generales antes enunciadas y asumimos el paradigma del capital social, ¿cuáles serían los principales roles y caminos para la transformación de nuestras organizaciones? Lo primero es el fortalecimiento del capital social de la propia organización.

La organización debiera asumir como papel fundamental la construcción de capital social del conjunto de las comunidades formales e informales (comunidades de práctica) que constituyen la propia organización. Y el camino fundamental para lograrlo sería el fortalecimiento del capital social de la organización, esto es, su capacidad de producir valor a través de las interacciones en función del objetivo asumido.

Para avanzar en este sentido podríamos:

- Generar un nuevo proyecto estratégico, una nueva misión y nuevos valores, centrado en los elementos esenciales del modelo de capital social, el papel fundamental de las relaciones, de las emociones y de los contextos facilitadores.
- Diseñar y poner en marcha un proceso de transformación cultural —discursos y prácticas— de la organización, en coherencia con el nuevo proyecto estratégico.
- Diseñar y poner en acción un profundo proceso de reconversión de los «nodos», especialmente de los directivos, en coherencia con el pa-

radigma del capital social y con el nuevo proyecto estratégico, por medio de programas de generación del «sentido de urgencia», expansión de conciencia, desarrollo de habilidades para la dirección, comunicación, motivación e innovación permanente.

- Asumir como deber el impulso de dinámicas de transformación del sistema de aprendizaje organizacional, para adaptarlo a las nuevas realidades.
- Interiorizar, por último, la función de mantener la paz social y la convivencia armónica por medio de la generación de contextos en que los valores centrales del nuevo paradigma sean rigurosamente asegurados: el respeto, la aceptación, valoración y promoción de la diversidad y las diferencias, la igualdad de oportunidades, la confianza, la colaboración, la solidaridad, el compromiso de todos con el bienestar de todos.

Esta propuesta huye del romanticismo voluntarista y se basa en el reconocimiento de la multi-dimensionalidad de la condición humana y, a partir de aquí, asume el desafío de producir formas eficaces, eficientes y gratas de una nueva forma de convivencia.

Contamos con métodos probados en la práctica que se han desarrollado en torno al proyecto estratégico CONEX¹, en el

que se está trabajando en el diseño de un nuevo modelo de gestión para la empresa digital extendida basada en el conocimiento. En el mismo, se contemplan las comunidades de práctica como espacios de interacción para la emergencia y la autorregeneración organizacional, y el capital social como el elemento facilitador de las interacciones, es decir, como el contexto necesario para la creación de valor y de potencial coevolutivo. Resultado de todo ello sería incrementar las habilidades relacionales de las personas, para mejorar los ambientes en que se relacionan, para administrar las relaciones y para proponer proyectos comunes de acción.

Los proyectos de cambio organizacional que hemos llevado adelante durante los últimos tres años en el marco experimental del proyecto estratégico CONEX, nos permiten ser optimistas y nos impulsan a proponer un cambio en la forma de entender las organizaciones a partir de un enfoque sistémico que contemple la necesidad de la diversidad y de un potencial de autorregeneración como claves para el desarrollo y la coevolución de la organización.

6. CONCLUSIONES

6.1. **La innovación no es una opción, sino el resultado del principio de conservación de la capacidad de adaptación**

La innovación ha llegado a ser la religión industrial de fines del siglo xx. En este sentido, la innovación se ha transformado en la nueva plataforma de salvación para las organizaciones, a pesar de existir toda-

¹ CONEX: Empresa digital basada en el conocimiento; Proyecto de investigación estratégica, financiado por el Departamento de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno Vasco dentro del programa Ertortek 2001-2004, liderado por MIK S. Coop., y que cuenta con la participación de IKERLAN, Mondragón Unibertsitatea, TECNUN, TEKNIKER y la Universidad de Deusto.

vía mucha confusión acerca de qué es y cómo crearla.

Una frecuente y peligrosa confusión respecto a la innovación, es la idea de que se trata de una nueva moda propiciada por los expertos del *management*. Rotundamente afirmamos que no es así. La innovación es un principio fundamental y universal de supervivencia de cualquier sistema; la innovación no es más que el proceso a través del cual los sistemas —ya sean biológicos, productivos, sociales, políticos u otros— mantienen la congruencia con su entorno.

Ha sido así desde siempre y es por ello que especies animales, empresas, instituciones, culturas y naciones que llegaron a dominar en sus respectivos entornos y momentos históricos, al perder su capacidad de innovar, esto es, de adaptarse a los cambios del entorno para mantener la congruencia con éste, simplemente desaparecieron. En otras palabras perdieron su capacidad de autorregenerarse.

La innovación no es una novedad ni una moda. Es una condición inherente a la vida. La ola de innovación que estamos viviendo podemos traducirlo a una necesidad de regeneración que se ha acelerado e incrementado en términos de velocidad e impredecibilidad. Los cambios del medio al cual los sistemas deben adaptarse, son cada día mayores y más rápidos.

Los cambios ya no son cambios, sino verdaderas mutaciones, transformaciones de tal profundidad y amplitud que están alterando drásticamente no sólo las lógicas productivas y comerciales en todo el mundo, sino también los modos

de vida y convivencia del globo, afectando a la cultura y a las instituciones fundamentales de muchas sociedades humanas.

6.2. **La innovación como capacidad disponible para todos los seres humanos y, por ende, para toda organización social**

Una segunda creencia errónea —y frecuente— es aquella que asocia la capacidad de innovar a la posesión de virtudes especiales, privilegio de algunos que estarían llamados a liderar al resto de los individuos en la tarea de adaptarse a los cambios del medio.

Esta creencia, limitante y frustrante para muchos, se deriva de paradigmas que hoy ceden frente a la presión de los profundos cambios que la era de la globalización trae consigo.

En paradigmas emergentes, como el que Humberto Maturana nos propone desde la epistemología experimental, la innovación es una capacidad que no necesita ser desarrollada, pues es constitutiva de lo humano. En su visión y propuesta interpretativa, todos los seres humanos nacen con un enorme poder de adaptación a los cambios del entorno, es decir, de innovar. En eso justamente consiste aprender, en transformarse congruentemente con el entorno, ampliando permanente e indefinidamente la posibilidad de hacer y de ser.

Lo que se requiere, no es desarrollar la innovación, sino simplemente «desencadenarla», liberándola de los factores culturales —discursos, prácticas y actitudes— que impiden su libre manifestación.

Es aquí donde las comunidades de práctica, en sintonía con el capital social organizacional, pueden propiciar la interacción y el intercambio de conocimiento que redunde en la creación de nuevas formas de enfrentarse a los cambios del entorno, creando modificaciones en la propia estructura de la organización.

Desde la concepción de los sistemas de calidad y de los modelos funcionales de la calidad total, la organización está fundamentada en la acción eficaz y eficiente asociada sólo a procesos conscientes de toma de decisión que permitan optimizar la actividad actual de la organización. Como lo ha argumentado desde hace ya 30 años Henry Mintzberg, la evidencia empírica no avala esta visión. Si queremos apostar por acumular capital social organizacional que favorezca la formación de comunidades de práctica, es requisito imprescindible dar a las personas mayor libertad. Sólo así seremos capaces de superar los límites autoimpuestos por individuos y organizaciones, y convertir la innovación en una capacidad disponible para todos los seres humanos.

Uno de los mayores límites a la innovación, es aquel que concibe al ser humano como un ente esencialmente egoísta que actúa sólo en función de su propio bienestar, en competencia con el resto de las personas. De acuerdo con esta visión, las personas son más innovadoras cuando se les somete a la presión de la competencia. Por tanto, las empresas y organizaciones que pretendan ser innovadoras deberían propiciar contextos competitivos internos, entendidos como verdaderos «mercadillos», a fin de que ese logro sea alcanzado.

La evidencia empírica, sin embargo, no avala esta postura. Los estudios de empresas innovadoras muestran, por el contrario, que sin negar el espacio para la iniciativa y la creatividad individual, la innovación es una cuestión de equipos comprometidos con un proyecto común (comunidades de práctica) o misión.

Estas comunidades permiten la plena manifestación de la potencialidad humana, junto a sus prácticas y actitudes sociales, que contienen la expresión libre del fluir emocional de las personas. Las especificidades culturales de cada comunidad son de enorme importancia y refuerzan la necesidad de autonomía en la generación de paradigmas de recambio. La historia y la cultura son ciertamente relevantes.

6.3. Uno de los errores más frecuentes: tratar de importar paradigmas para el desarrollo organizacional

Ello ha ocurrido claramente en el ámbito del *management*, que se ha apoyado en premisas culturales en las cuales el control y la medida son la base del desarrollo, pretendiendo que las comunidades de práctica se pudieran gestionar, dirigir y orientar en función de los intereses de la organización. En este sueño por la innovación y la regeneración controladas, no se ha querido ser consciente de que el verdadero valor de las comunidades de práctica está en su emergencia y en su desarrollo espontáneo en el seno de las organizaciones; el capital social organizacional juega un papel determinante en este aspecto, facilitando las interacciones libres entre los individuos, y crean-

do un sentido identitario propio. Donde una vez se buscó continuidad y estabilidad, se debe dar por el contrario una verdadera cultura de la discontinuidad —lo que incluye el abandono de las prácticas que han resultado exitosas—, y donde la innovación se vivió como acción individual producto de la genialidad, se debe concebir como algo propio del devenir de

la organización. La innovación no sólo es fruto de la casualidad, ni sólo resultado de situaciones de crisis. Debemos facilitar la generación de comunidades de práctica libres y autoorganizadas en el contexto de un capital social organizacional de calidad que haga posible la permanente aparición de aspectos innovadores.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARGE, A., ESTRADA, S., JIMÉNEZ, R., PEIRANO, F. (2002): Avances, retos y controversias en la economía evolutiva, <http://novatores.usal.es/boletininfociencia/01/0506/colaboracion.shtml>
- BOURDEAU, Pierre (1998): «The essence of neoliberalism», *Le Monde*. December.
- BROWNING, J., REISS, S., ÁLVAREZ DEL BLANCO, R. (2000): *Claves de la Nueva Economía*, The Conde Nast Publications, Inc., pag. 15.
- BURT, Ronald (1992): *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- COLEMAN, James: «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology* (94 Supplement): p. 97.
- DOSI, G. and NELSON, R. (2000): «An introduction to evolutionary theories in economics» in INNOVATION, ORGANIZATION AND ECONOMIC DYNAMICS by Dosi, G., Edward Elgar publishing Limited, Massachusetts, pag. 328.
- DOSI, G. (2001): *DRUID's Nelson and Winter Conference* pronunciada en Aalborg, 12-15 Junio.
- FUKUYAMA, Francis: *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity* (New York: Penguin Books, 1995), p. 26.
- GOULA *et al.* (1998): *La Sociedad del Conocimiento*, Beta Editorial, Barcelona, pag. 17.
- GROOTAERT, M. (1998): «Social Capital: The missing Link?», *The World Bank*, Abril 1998, www.worldbank.org
- HANNAN, M.T., & FREEMAN, J. (1984): *Organizational ecology*. Cambridge, MA: Harvard University Press 88.
- HUNT (1972): *The restless organization*.
- MATURANA, H. and VARELA, F. (1980): «Autopoiesis. The realization of the living», In MATURANA, H. and VARELA, F., editors, *Autopoiesis and Cognition The realization of the living*, D., Reidel Publishing Company, Dordrecht, Holland, pages 73-138.
- MINTZBERG, H. «The Manager's Job», en *Mintzberg on Management*, The Free Press, 1989.
- MORGAN, K. & COOKE, P. (1998): *The Associational Economy*, Oxford University Press, New York, p. 5.
- NAHAPIET, Janine and GHOSHAL, Sumantra: «Social Capital, Intellectual Capital and the organizational Advantage», *Academy of Management Review* (23:2): April, 1998, p. 243.
- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- ORDÓÑEZ, P. (2004): «Una revisión de la literatura de Capital Social», Universidad Autónoma de Madrid, *Boletín Intellectus* número 5, p. 12.
- PENROSE, E. T. (1959): *The theory of the growth of the firm*. Oxford, England:Blackwell.
- PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press.
- PORTER, M. (1999 edición traducida): *Ser competitivo: nuevas aportaciones y conclusiones*, Ediciones Deusto, Bilbao.
- PORTES, Alejandro (1998): «Social Capital: Its Origins and Applications in Contemporary Sociology», *Annual Review of Sociology* 24:1-24.
- RUBIO, M. (1997): «Perverse Social Capital: some evidence from Colombia», *Journal of Economic Issues* 31 (3): 805-16.
- SNYDER, William M.: «Communities of Practice: Combining Organizational Learning and Strategy Insights to Create a Bridge to the 21st Century,» Presented at the 1997 *Academy of Management Conference*, p. 3.
- WENGER, Etienne: *Communities of Practice: Learning, Meaning and Identity* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1998).
- SOETE, L. (2001): *DRUID's Nelson and Winter Conference* pronunciada en Aalborg, 12-15 Junio.
- VILASECA, J., TORRENT, J. (2000): *Nueva Economía: ¿evolución o revolución? Implicaciones para la política económica*, <http://www.uoc.edu/web/esp/articles/vilaseca/vilseca.html>.
- VICKERS (1967): *Towards a sociology of management*.
- WEICK (1979): *The social pschology of organizing*.
- WERNERFELT, B. (1984): «A resource-based view of the firm». *Strategig Management Journal*, 5: 171-180.
- WINTER, S. (2001): *DRUID's Nelson and Winter Conference* pronunciada en Aalborg, 12-15 Junio.
- WOOLCOCK, M. D. NARAYAN. (2000): «Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy». *The World Bank Research Observer*. Vol. 15. No. 2, pp. 225-49.

Capital social e instituciones en el proceso de cambio económico

Las instituciones han pasado a ocupar un lugar destacado en la agenda de investigación de los economistas y los politólogos en las últimas décadas. Al mismo tiempo, la literatura del capital social se ha desarrollado de forma intensa desde la publicación del libro de Robert Putnam *Making Democracy Work* en 1993. En este trabajo perfilamos ambas tendencias para sostener la relevancia de los procesos de cambio institucional sobre las bases teóricas de la nueva economía institucional, en un marco que puede integrar el enfoque del capital social. La reciente aparición en 2005 del libro de Douglass North *Understanding the Process of Economic Change* constituye una propuesta de extensión del nuevo institucionalismo que propone novedosos fundamentos teóricos sobre los que abordar el estudio de las instituciones, el capital social y el desarrollo económico.

Erakundeek azken hamarkadetan leku garrantzitsua hartu dute ekonomista eta politologoek ikerketan. Aldi berean, kapital sozialaren literatura asko garatu da Robert Putnam-en Making Democracy Work liburuak argitaratu zenetik. Lan horretan joera biak nabarmentzen dira erakunde-aldaketako prozesuek duten garrantzia erakunde-ekonomia berriaren oinarri teorikoekin defendatzeko, kapital sozialaren ikuspegi bat osa dezakeen esparruan. 2005ean Douglass North-en Understanding the Process of Economic Change liburuak argitaratu izana instituzionalismo berriaren hedadura-proposamena da, erakundeek, kapital sozialaren eta garapen ekonomikoko azterketa jorratzeko oinarri teoriko berritzaileak proposatzen dituenak.

During the last decades, institutions have occupied a remarkable position in the research agenda of economists and political researchers. At the same time, social capital approach has been intensively developed since the publication of Robert Putnam's *Making Democracy Work*. In this paper, we will present the two tendencies in order to point out the relevance of the process of institutional change, according to the new institutional economics. This allows us to incorporate the social capital approach. The recent edition of Douglass North's *Understanding the process of economic change* constitutes a proposal of extension of the new institutional economics that generates some novel theoretical foundations on which is possible to study the relations among institutions, social capital and economic development.

ÍNDICE:

1. Introducción
 2. La nueva economía institucional
 3. El capital social: una primera aproximación
 4. Ampliando el concepto: enfoques del capital social
 5. La búsqueda de una solución institucional
 6. La comprensión del proceso de cambio económico
 7. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras claves: Capital Social, Instituciones, Cambio Económico, Nueva Economía Institucional

N.º de clasificación JEL: B52, O17, Z13

1. INTRODUCCIÓN

Comprender el proceso de cambio económico es el cauce para entender las claves de los casos de éxito o fracaso económico que se han producido a lo largo de la historia en las distintas partes del mundo. Las instituciones, el conocimiento y la demografía son tres piezas centrales para la comprensión de cómo las economías cambian y de cómo se producen los procesos que conducen al desarrollo económico. La reciente obra del profesor Douglass North (2005), *Understanding the*

Process of Economic Change, estudia estas cuestiones desde un enfoque multidisciplinar que reclama una mayor atención a las creencias, los procesos de aprendizaje y las cuestiones cognitivas como claves del comportamiento humano. De este modo, los científicos sociales avanzan en una vía que busca fundamentos más sólidos para analizar y proponer teorías explicativas del desarrollo económico.

Mientras obras anteriores convirtieron al profesor North en punta de lanza primero de la nueva historia económica y luego de la nueva economía institucional, cuando se inicia el siglo xxi, North (2005) reta de nuevo las fronteras del análisis económico establecido. Y lo hace después de haber visto cómo la corriente

* Es *Visiting Research Fellow* de la Washington University. Su participación en este proyecto ha contado con el respaldo financiero de la Secretaría de Investigación de la Xunta de Galicia.

principal en economía ha acabado asumiendo como propias buena parte de las aportaciones northianas previas. North (2005) constituye una extensión del programa de investigación de la Nueva Economía Institucional (NEI), tal y como reconoce el autor, y abre una agenda de investigación que abarca tanto cuestiones teóricas como de investigación aplicada. La motivación del autor para el análisis científico sigue siendo «mejorar las sociedades, y la forma de hacerlo es comprender el camino que siguen las sociedades que lo consiguen y el que siguen las que fracasan; una vez que tengamos una comprensión sobre qué determina el comportamiento de las economías a lo largo del tiempo, podremos mejorar ese funcionamiento» (North, 1993). De este modo, el desarrollo económico se sitúa en el núcleo de atención de toda la obra northiana.

Sin embargo, durante décadas el desarrollo económico no constituyó un área de investigación de prestigio en la corriente principal de la ciencia económica. La verdad es que incluso el crecimiento económico estuvo también relegado durante años, y hubo que esperar a que tomara impulso en la década de los ochenta del siglo pasado de la mano de Paul Romer, Robert Lucas y Robert Barro, entre otros. Por otra parte, en esa época, se perfilaban ya una serie de tendencias que desde distintas áreas destacaban la importancia de los factores institucionales y organizativos en la economía, en un movimiento que incorporaba a Ronald Coase, Douglass North y Oliver Williamson. En particular, era la obra northiana la que se había especializado en el estudio de la relación entre instituciones y desarrollo. Mientras en los años ochenta el renacer

del interés por el crecimiento económico en la corriente principal no concedía un papel clave a las instituciones, cuando se inicia el siglo XXI se constata que los estudiosos y teóricos del crecimiento se centran también en las instituciones (Acemoglu, *et al.* 2001; Rodrik *et al.*, 2004).

La literatura sobre instituciones en las ciencias sociales se ha ampliado considerablemente en los últimos quince años, particularmente en la ciencia política y en la económica. Las instituciones han sido estudiadas desde distintos prismas, sobre distintas bases teóricas y con diversos tratamientos metodológicos y analíticos. Muchos de los estudiosos de las instituciones han compartido esta atención con el interés por los temas de desarrollo económico y político. En este sentido, cabe situar al programa de la Nueva Economía Institucional, pero también a la literatura que se ha desarrollado en torno a la noción de «capital social» que Robert Putnam *et al.* (1993) popularizó entre economistas y politólogos.

Este artículo se centra en las nociones de instituciones y capital social como variables relevantes en el proceso de cambio económico, y surge como una nota de investigación de un proyecto más amplio sobre distintas teorías del cambio institucional. De este modo, el presente texto expone el programa de la Nueva Economía Institucional y el enfoque del capital social para posteriormente sostener la relevancia de los procesos de cambio institucional en un enfoque teórico institucionalmente integrado que incorpore la noción de capital social. Esta «solución institucional» defiende la conveniencia de enmarcar institucionalmente al capital social en el proceso histórico de cambio institucional, y encuentra un cauce de de-

sarrollo en North (2005), permitiendo un marco teórico que integre el papel de las instituciones y el del capital social. Los cuatro cuadros que complementan el presente texto resultan ilustrativos y no niegan la relevancia de otras aportaciones que podrían figurar en los mismos.

El apartado 2 presenta brevemente el programa de la Nueva Economía Institucional. El apartado 3 realiza una aproximación sencilla a la noción de capital social y ofrece una dinámica de la cooperación desde el enfoque propio de elección racional. El apartado 4 extiende la noción de capital social, presenta distintas perspectivas y señala su problemática. El apartado 5 sostiene que el marco teórico de la NEI permite integrar el enfoque del capital social y resulta explicativamente más potente que una teoría no institucionalmente integrada del capital social. El apartado 6 presenta la propuesta de North (2005) para comprender el proceso de cambio económico y estudia el papel que en ella puede otorgarse a las instituciones y al capital social. Las conclusiones cierran el trabajo.

2. LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Los fundamentos teóricos de la NEI se desarrollaron a partir de dos artículos de Ronald Coase que mostraron la importancia de la noción de costes de transacción: Coase (1937) estableció las bases para analizar la empresa como estructura de organización cuya existencia se justifica en el hecho de que realizar transacciones en el mercado tiene costes. Pero además Coase (1960) mostró que en un mundo con costes de transacción posi-

vos los agentes no logran internalizar los efectos externos a través de negociaciones. La tradición microanalítica del primer texto fue desarrollada por Oliver Williamson (1975, 1985), mientras la perspectiva macroanalítica del segundo fue recogida por Douglass North (1990a) para desarrollar la noción de institución. Ambas perspectivas macro y micro integran una NEI cuyos conceptos centrales son precisamente los de coste de transacción y el de institución.

Las instituciones de una economía están compuestas por las reglas formales, las normas informales y los mecanismos de ejecución de esas reglas y normas, y se convierten en las «reglas del juego» que establecen la estructura de incentivos de los individuos. Las instituciones, entendidas como reglas, pueden incentivar a los individuos a agruparse y organizarse para lograr algún fin que puede ser económico o de otra naturaleza (cultural, político, social, religioso). De este modo, la NEI distingue entre las instituciones (reglas del juego) y las organizaciones (que son jugadores, al igual que los individuos)¹. El marco institucional determina el coste de realizar transacciones, y de este modo, las posibilidades de especialización e intercambio de una economía (Caballero, 2001, 2002).

La NEI surgió sobre las bases de la economía neoclásica, aceptando los supuestos básicos de escasez y competencia, los instrumentos analíticos de la teoría microeconómica, el individualismo meto-

¹ El enfoque histórico institucional de Avner Greif no asume esta diferencia tan nítida al interpretar las instituciones más como un equilibrio que como reglas: en este enfoque, las organizaciones constituyen parte del equilibrio y no pueden distinguirse de las instituciones (Caballero, 2004a).

dológico, la noción de intercambio y la atención puesta en la eficiencia². Sin embargo, la NEI consideraba que la economía neoclásica ortodoxa abordaba el estudio del comportamiento humano con una noción estrecha de racionalidad, tenía un carácter estático que no valoraba la historia, idealizaba unos mercados en los que no encontraba costes de transacción, y no incluía los elementos sociales y políticos. De este modo, el programa de la NEI incorporó los factores culturales, los históricos y los políticos a la agenda del análisis económico. Los factores culturales son importantes porque afectan a cómo los individuos realizan sus elecciones (North, 1994; Greif, 1994). Así, la historia resulta clave al configurar una «dependencia de la senda del pasado» en los procesos de cambio institucional (North, 1990a; Pierson, 2000) y las reglas políticas no sólo son un factor clave del marco institucional, sino que la NEI incluso procede a estudiar los mercados políticos y a elaborar una teoría política de los costes de transacción (North, 1990b; Caballero y Arias, 2003; Toboso y Compés, 2003; Caballero, 2005).

El marco institucional de un país puede propiciar la inversión y el crecimiento. Para ello son relevantes los derechos de propiedad y las reglas políticas, pero también las normas, códigos de conducta y factores culturales que constituyen el en-

tramado institucional vital para que las reglas formales sean efectivas. La senda institucional es clave en una dinámica caracterizada por la presencia de rendimientos crecientes y la existencia de mercados imperfectos con altos costes de transacción. El cuadro n.º 1 recoge diez aportaciones de referencia para la NEI.

La NEI recibió un fuerte impulso con la concesión del premio Nobel de Economía a Ronald Coase en 1991 y a Douglass North en 1993. De este modo, las instituciones volvieron a figurar en la prioridad de investigación de los economistas, y poco a poco el interés en lo institucional se fue extendiendo. Lo hizo en distintos campos de la ciencia económica (entre otros, la historia económica, la organización empresarial, derecho y economía, el desarrollo económico, la economía de la transición, la economía del crecimiento), pero también mantuvo conexiones con el resto de ciencias sociales³. Esta expansión fue abarcando un número creciente de activos, tanto en universidades norteamericanas como en otras del resto del mundo, incluyendo agencias como el Banco Mundial, que ya a finales de la década pasada estaba bien impregnado de enfoque institucional. Lo cierto es que los avances de la NEI se han propagado por el seno de la ciencia económica, y buena parte de sus fundamentos son asumidos actualmente por la corriente principal en economía⁴.

² En todo caso, dentro de la NEI hay diferentes enfoques y tendencias, de modo que no constituye una escuela homogénea. Como ejemplo, las diferencias sobre el modelo de racionalidad han estado presentes de forma continua en el seno de la NEI. En todo caso, un rasgo común a toda la NEI es que ésta emerge modificando, en mayor o menor grado, la economía neoclásica, y no como heredera del viejo institucionalismo económico (Caballero, 2002). González de Lara (2004) constituye un buen ejemplo.

³ De hecho, la NEI nace con un carácter multidisciplinar que se aleja del «imperialismo economicista», y autores como North han impulsado la convergencia entre las ciencias sociales (North, 1999).

⁴ Tal como se ha apuntado, Acemoglu *et al.* (2001) o Rodrik *et al.* (2004) constituyen buenos ejemplos de cómo la corriente principal se ha impregnado de la importancia de las instituciones que la nueva economía institucional propugna.

Cuadro n.º 1

La Nueva Economía Institucional: diez referencias básicas

Autor y año	Título del trabajo	Contribución
Coase (1937)	<i>La naturaleza de la empresa</i>	Artículo que estudia por qué existen empresas y presenta a la empresa como estructura de gobernanza.
Coase (1960)	<i>El problema del coste social</i>	Artículo a partir del cual se ha formado el teorema de Coase: bajo competencia perfecta (costes transaccionales nulos) los costes privados y sociales serán iguales.
Williamson (1975)	<i>Mercados y Jerarquías</i>	Libro que desarrolla el esfuerzo <i>coaseano</i> de abrir la caja negra de la empresa y analiza las estructuras de mercado y de jerarquía como formas de organización.
North (1981)	<i>Estructura y cambio en la historia económica</i>	Libro que analiza la historia económica asumiendo la relevancia de las instituciones como variable explicativa a lo largo de los siglos.
Williamson (1985)	<i>Las instituciones económicas del capitalismo</i>	Desarrollo del marco teórico elaborado por Williamson para el plano microanalítico, y análisis de formas organizativas en el sistema capitalista (empresas, mercados y otros contratos).
North (1990a)	<i>Instituciones, cambio institucional y funcionamiento económico</i>	Obra clave que desarrolla el marco teórico básico de la Nueva Economía Institucional, incorporando la importancia de las instituciones informales y la «dependencia de la senda histórica», entre otros elementos.
Eggertsson (1990)	<i>Comportamiento económico e instituciones</i>	Libro que presenta el estado de conocimiento sobre instituciones y economía, exponiendo las aportaciones existentes en la literatura. Furutbon y Richter (1998) realizaron un esfuerzo más actualizado con el mismo objetivo.
Alston, Eggertsson y North (ed) (1996)	<i>Estudios empíricos sobre cambio institucional</i>	Recopilación de trabajos diversos, incluyendo artículos pioneros como North y Weingast (1989) y North (1994), además de otros de autores como Gary Libecap, Steven Cheung y Anne Krueger.
Drobak y Nye (ed) (1997)	<i>Las fronteras de la Nueva Economía Institucional</i>	Incluye trabajos de Robert Fogel, Jean-Laurent Rosenthal, Avner Greif, John Nye, Kenneth Shepsle y Paul David, entre otros.
Williamson (2000)	<i>La Nueva Economía Institucional: acumulando stock, mirando al frente</i>	Artículo que revisa y hace un balance del estado de situación de la Nueva Economía Institucional.

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro n.º 2

**Desarrollos actuales de la Nueva Economía Institucional:
diez trabajos representativos**

Autor y año	Título del trabajo	Contribución
Aoki (2001)	<i>Análisis comparativo institucional</i>	El autor presenta su marco teórico y modelos para analizar las instituciones de forma comparativa.
Cox y McCubbins (2001)	<i>Los determinantes institucionales del resultado de la actividad política</i>	Ensayo que estudia como las instituciones constituyen un sesgo en la formación de las políticas públicas.
Acemoglu <i>et al.</i> (2001)	<i>Los orígenes coloniales del desarrollo comparativo: una investigación empírica</i>	Artículo que estudia la relevancia institucional en los patrones de desarrollo a través del uso de la tasa de mortalidad como indicador de las instituciones.
Mantzavinos (2001)	<i>Individuos, instituciones y mercados</i>	Aportación teórica institucional que incide en factores claves de las instituciones informales, entre otros elementos.
Greif (2002)	<i>Instituciones e intercambio impersonal: de las responsabilidades colectivas a las individuales</i>	Artículo que utiliza la evidencia histórica y un enfoque de juegos para examinar cómo el tipo de responsabilidad y las instituciones afectan a la realización del intercambio.
Kuran (2004)	<i>Por qué el Oriente Medio está económicamente subdesarrollado: Mecanismos históricos de estancamiento institucional</i>	Artículo representativo del programa de investigación del autor sobre el marco institucional de los países del Islam y sus efectos económicos.
Greif y Laitin (2004)	<i>Una teoría del cambio institucional endógeno</i>	Artículo que presenta una teoría en la que el cambio institucional es endógeno, exponiendo algunos ejemplos de experiencias históricas.
Rodrik <i>et al.</i> (2004)	<i>La primacía de las instituciones sobre la geografía y la integración en el desarrollo económico</i>	Estimación del peso de las instituciones, la geografía y el comercio en los niveles de renta de los distintos países.
Eggertsson (2005)	<i>Instituciones imperfectas</i>	Obra que estudia las posibilidades y los límites de reforma institucional en un marco de conocimiento incompleto y dinámicas inesperadas.
Menard y Shirley (ed) (2005)	<i>Manual de Nueva Economía Institucional</i>	Extenso volumen que recoge aportaciones desde las distintas ramas de la Nueva Economía Institucional para presentar la situación, avances y límites de la disciplina.

Fuente: Elaboración propia.

El cuadro n.º 2 recoge una muestra de los trabajos recientes que desarrollan el programa de investigación de la NEI.

3. EL CAPITAL SOCIAL: UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

La publicación de Putnam *et al.* (1993) constituyó el detonante que marcó el nacimiento de un amplio programa de investigación en torno a la noción de capital social. Esta obra analiza cómo las tradiciones cívicas del norte y del sur de Italia afectan a la calidad de sus respectivos gobiernos regionales. Putnam recoge el legado de Coleman (1988, 1990) sobre la noción de capital social y vincula esas tradiciones cívicas con el capital social de ambas partes de Italia. El siguiente paso es asumir el nivel de asociacionismo como un indicador válido del nivel de capital social. Los altos valores del asociacionismo del norte de Italia contrastan con los niveles reducidos del sur, y esta situación se convierte en la clave explicativa de por qué el sistema democrático funciona mejor en los gobiernos regiones del norte que en los del sur. Una primera aproximación a la noción de Putnam (1993) sobre el capital social puede presentar a éste como un conjunto de redes sociales, normas informales y vida asociativa.

Posteriormente, Putnam (1995, 2000) abordó el estudio del capital social en la sociedad norteamericana contemporánea, acaparando de nuevo la atención de la academia dentro y fuera de Estados Unidos⁵.

Estos trabajos señalaron una fuerte caída en el nivel de participación en las actividades de grupo en Estados Unidos, y concluían que esta caída dañaba la calidad de la democracia norteamericana y la propia calidad de vida de sus ciudadanos⁶. De este modo, Putnam (2000) formulaba un llamamiento a la participación en la vida asociativa de este país.

De este modo, la noción de capital social hace referencia al conjunto de redes de confianza interpersonal en las sociedades humanas, redes que pueden ser impulsadas por normas de reciprocidad y de ayuda mutua y que tienen una fuerte relación con las redes sociales y la participación en las asociaciones de la comunidad. La presencia de estas redes de confianza implica una solución a los problemas de cooperación en la interacción humana y hace que los individuos cooperen más de lo que los presupuestos habituales de racionalidad individual implicarían. El capital social favorece el compartir información, la coordinación de actividades y la adopción de elecciones colectivas (Serageldin y Grootaert, 2000). Esto favorecerá el funcionamiento del sistema político e impulsará el desarrollo económico.

Desde un enfoque de elección racional, el capital social puede entenderse como el exceso de propensión a jugar soluciones cooperativas en juegos del «dilema del prisionero» (Paldam, 2000). La acción colectiva se enfrenta al problema del *free-rider* y resultan necesarios mecanismos que comprometan a los agentes individuales en la solución cooperativa que favorece ganancias paretianas.

⁵ Putnam (2000) señala que los flujos de información dependen del capital social, que las normas recíprocas y la acción colectiva dependen de las redes sociales y que estas redes pueden afectar al sentido de identidad de la gente.

⁶ Sobre esta cuestión, véase también Paxtón (1999).

Estos mecanismos deben implicar que los individuos defiendan la estrategia de cooperación aun cuando sus cálculos individuales le indiquen que uno saldría ganando individualmente si los demás permaneciesen cooperando y él pudiese no cooperar. Y es que en el escenario de no cooperación, donde ningún agente opta por la estrategia cooperativa, se puede estar en un equilibrio Pareto-inferior que imponga inercias que dificultan el cambio. El capital social puede favorecer las estrategias cooperativas que conducen a un equilibrio Pareto-superior, amortiguando los riesgos del *free-riding* e incluso estableciendo unas expectativas mutuas de cooperación que conducen a círculos virtuosos cooperativos. En este sentido, el análisis de la cooperación debe ser realizado desde un enfoque dinámico que estudie los procesos de decantamiento y las redes sociales que conjuntamente inducen en una sociedad a conductas que producen las sinergias y solucionan los problemas del tipo «dilema del prisionero».

Cada agente tiene una idea del umbral de la participación mínima de los demás agentes en la cooperación. Si se alcanza ese umbral, el agente es inducido a participar en la cooperación, es decir, que si el agente considera que en la sociedad hay un esfuerzo elevado de cooperación, entonces él también optará por cooperar, esperando que su actividad revierta en la consecución final de los objetivos generales (que individualmente también le benefician). Además, si no coopera, las tupidas redes sociales pueden imponer mecanismos de castigo, tal como muestra Kingston (2005). Si por el contrario nadie coopera, el agente optará por olvidarse de los intereses generales y cen-

trará su actividad en torno a sus intereses particulares⁷.

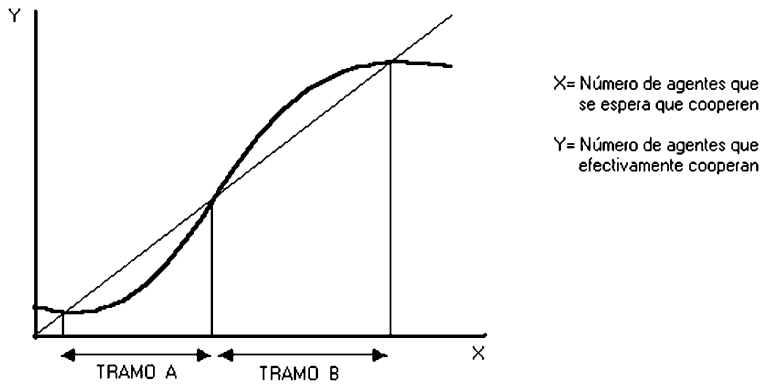
Agregando este tipo de actitudes obtenemos una función como la representada en la figura 1. El número de personas que se espera que cooperen aparece en el eje horizontal, mientras en ordenadas se miden el número de agentes que efectivamente cooperan favoreciendo los intereses generales. La función crece primero a ritmo creciente y luego decreciente (como fruto de la acumulación de distribución de agentes según los patrones de comportamiento expuestos en el párrafo anterior), y corta en tres puntos a la bisectriz de 45°.

Situémonos en la función en un punto que esté entre el punto de corte superior con la bisectriz y el corte intermedio con la bisectriz (tramo B). En este tramo de la función, el número de agentes que coopera es superior al que se esperaba que cooperase, por lo que cabe esperar que, tras el éxito de la acción, en momentos posteriores, nuevos agentes se decidan también a cooperar. De este modo, se configura un círculo virtuoso de cooperación que se plasma en una tendencia hacia el equilibrio situado en el corte superior de la función con la bisectriz. El norte de Italia se sitúa en un escenario de este tipo debido a su alta densidad asociativa y al alto nivel de capital social.

En cambio, si nos situamos sobre la función en un punto del tramo A, el número de personas que cooperan comprometiéndose con los intereses generales es menor que el que se esperaba. Esto desincentiva

⁷ También es cierto que en una situación en la cual la cooperación es muy alta y la consecución de intereses generales está casi garantizada, se genera un desincentivo a la cooperación.

Gráfico n.º 1

El capital social y la dinámica de la cooperación

Fuente: Elaboración propia.

la cooperación, y los que hoy cooperan dejarán de hacerlo mañana, pues asumen unos costes privados en la búsqueda de intereses generales y contemplan cómo otros agentes no lo hacen, impidiendo éstos que los intereses generales se logren (se trata también de un problema olsoniano de acción colectiva). Así, se produce un círculo vicioso de baja cooperación que arrastra por medio de un «efecto bola de nieve» hacia el equilibrio que representa el corte inferior de la función con la bisectriz (hacia la no cooperación). A este escenario de falta de capital social habría conducido la tradición cívica en el Sur de Italia.

4. **AMPLIANDO EL CONCEPTO: ENFOQUES DEL CAPITAL SOCIAL**

El apartado anterior ha presentado las dos principales aportaciones de Putnam (1993, 2000) sobre el capital social y ha

realizado una exposición sencilla de la noción de capital social, reflexionando en particular sobre la dinámica e inercia de la cooperación desde un enfoque de elección racional, con agentes que realizan cálculos para decidir. Desde luego, este análisis no constituye una exposición exhaustiva del conjunto de fundamentos teóricos y empíricos de esas obras, ni tampoco del conjunto de la literatura del capital social. El cuadro n.º 3 recoge diez referencias básicas del enfoque del capital social.

La noción y teoría del capital social dista de constituir un área cerrada al debate. A pesar de que se puede señalar la existencia de un consenso que acepta que las redes sociales pueden afectar al funcionamiento de la economía (Arrow, 1999), este consenso no abarca ni los fundamentos teóricos ni los procesos por medio de los que se produce esta influencia.

Cuadro n.º 3

La noción del capital social: diez referencias básicas

Autor y año	Título del trabajo	Contribución
Coleman (1988)	<i>El capital social en la creación de capital humano</i>	Concepción del capital social como una vía para introducir la estructura social en el paradigma de acción racional. Véase también Coleman (1990).
Putnam <i>et al.</i> (1993)	<i>Haciendo a la democracia funcionar. Tradiciones cívicas en la Italia moderna</i>	Trabajo central sobre la noción de capital social que explica las diferencias en el funcionamiento de los gobiernos del Norte y del Sur de Italia.
Greif (1994)	<i>Creencias culturales y la organización de la sociedad: Una reflexión histórica y teórica sobre las sociedades colectivistas e individualistas</i>	Estudio histórico analítico sobre la relevancia de instituciones y creencias culturales en la senda de una sociedad. No asume como central la noción de capital social, pero su argumentación resulta paralela a esta literatura. Central en la NEI.
Ostrom (1994)	<i>Constituyendo capital social y acción colectiva</i>	Estudio sobre el problema de la acción colectiva y el papel del capital social en la resolución del mismo.
Fukuyama (1995b)	<i>Confianza: Las virtudes sociales y la creación de prosperidad</i>	Estudia la importancia de las relaciones de confianza y cooperación en el funcionamiento exitoso de un país.
Putnam (1995)	<i>Jugando solo a los bolos. La caída del capital social en América</i>	Analiza la caída de la participación en las actividades de grupo en EE.UU. y sus efectos. Putnam (2000) desarrolla esta tesis.
Levi (1996)	<i>Capital Social y No-Social</i>	Análisis crítico de la obra de Putnam (1993), argumentando la existencia de un capital no social.
Tarrow (1996)	<i>Haciendo trabajo en ciencia social a través del tiempo y el espacio: una reflexión crítica sobre el libro de Putnam</i>	Análisis crítico de la obra de Putnam (1993), cuestionando la reconstrucción de la historia de Italia. Otras reflexiones de interés a partir de Putnam (1993) son Jackman y Miller (1998) y Boix y Posner (1998, 2000) y Jordana (2000).
Knack y Keefer (1997)	<i>¿Tiene el capital social un resultado económico? Una investigación en una muestra de países</i>	Análisis empírico de corte transversal que estudia la relación entre capital social (medido por indicadores subjetivos) y crecimiento para una muestra de países.
Dasgupta y Serageldin (ed) (1999)	<i>Capital social: una perspectiva versátil</i>	Obra publicada por el Banco Mundial y compuesta de aportaciones de diversos autores, incluyendo a Arrow, Solow y Stiglitz.

Fuente: Elaboración propia.

De hecho, desde la publicación de Putnam (1993), la literatura que ha revisado críticamente distintos aspectos de esa obra, y la propia noción de capital social, ha sido enorme, incluyendo Levi (1996), Tarrow (1996), Jackman y Miller (1998), Arrow (1999), Fredderke *et al.* (1999), Solow (1999), Boix y Posner (1998), Jordana (2000), Fine (2001), Sobel (2002) y Navarro (2003). En todo caso, la obra de Putnam constituye «un libro original que ha forzado a reorientar la investigación contemporánea sobre la relación entre política y sociedad» (Boix y Posner, 2000, p. 159), impulsando la incorporación de las cuestiones sociales y culturales al programa de investigación de los economistas. Entre los debates suscitados acerca del enfoque del capital social, normalmente con Putnam (1993) como principal referencia, podemos señalar algunos de los más significativos.

En primer lugar hay que señalar que, desde enfoques distantes a la corriente principal en economía han surgido voces críticas sobre los fundamentos del enfoque (o enfoques) del capital social. De este modo, el programa del capital social se presenta como un enfoque funcional, que no sirve para analizar el cambio social, con bases ahistóricas y aculturales, que asume la teoría de la elección racional y que representa el «imperialismo de lo económico» frente a la teoría social⁸ (Fine, 1999, 2001). También se ha argumentado el escaso peso de los factores políticos y de poder en el análisis de capital social, olvidándose de los factores

ideológicos y de clase y asumiendo el discurso neoliberal dominante (Navarro, 2003).

En segundo lugar, la caracterización de las redes sociales y la confianza como un tipo de capital, sostenida por Coleman (1988) y Putnam (1993), es directamente cuestionada por Arrow (1999) y Solow (1999): Kenneth Arrow subraya que el término capital implica la existencia de un sacrificio deliberado en el presente para obtener beneficios en el futuro, y que esto no se produce en el caso del denominado «capital social», pues las redes sociales son formadas por motivos distintos a la búsqueda del valor económico para los participantes; Robert Solow apunta que «patrones de conducta» sería la expresión adecuada. Sin embargo, Olson (1999) mantiene el uso del término capital social aún cuando señala y analiza las especificidades de este tipo de capital respecto al capital físico: a) el capital social no se desgasta con el uso, sino más bien con el desuso; b) el capital social no es fácil de ver ni de medir; c) el capital social es difícil de construir por medio de intervenciones externas; d) las instituciones gubernamentales afectan mucho al nivel y al tipo de capital social que los individuos disponen en la búsqueda de sus objetivos de desarrollo a largo plazo.

En tercer lugar, hay que destacar que existe toda una gama de posibles definiciones para la noción de capital social, y que esa gama puede agruparse en tres familias principales: el capital social como confianza, el capital social como facilidad para la cooperación y el capital social como el conjunto de redes. Evidentemente estas tres concepciones tienen conexiones, especialmente las de la confianza y la cooperación, mientras que el enfoque de redes está más relacionado con el análisis socio-

⁸ Fine (2001) revisa las aportaciones al programa del capital social de autores como Becker, Bourdieu, Coleman y Putnam y el peso que este enfoque ha tenido en el Banco Mundial desde que éste abandonó la doctrina del Consenso de Washington.

lógico de las relaciones sociales entre individuos⁹. Una vez que hayamos asumido una noción de capital social habremos de abordar la cuestión de su medición, que constituye la prueba de fuego para cambiar de la teoría a la práctica. Las limitaciones son evidentes, y la vías posibles incluyen las encuestas sobre la confianza interpersonal, el cálculo de densidad de redes y la cuantificación de la densidad asociativa, propuesta ésta de Putnam cuya ventaja es que resulta relativamente sencilla de cuantificar (Paldam, 2000).

En cuarto lugar, la interacción social puede tener también efectos negativos (Arrow, 1999), y es más, las redes pueden facilitar la cooperación pero esta puede ser destinada hacia otros objetivos que no se correspondan con el bienestar colectivo. En este sentido, al asumir la densidad asociativa como indicador del capital social, hay que caracterizar y analizar los distintos tipos de asociaciones: como señalan Boix y Posner (2000), un alto índice de asociación al *Ku-Klux-Klan* o al partido nazi no parece favorable, ni tampoco como señala Navarro (2003) con la expansión de las asociaciones mafiosas. Por otra parte, cabe señalar cómo la participación en grupos de interés que buscan intereses particulares y «capturar»

al *policy-maker* o legislador puede acabar implicando un mal funcionamiento del sistema de gobierno, conforme a los análisis de Mancur Olson (1982).

En quinto lugar, el análisis de Putnam (1993) no construye un marco teórico que defina la noción y papel de las instituciones en su estudio de la organización política y social del norte y del sur de Italia. Entre otros, Jackman y Miller (1988), Boix y Posner (2000) y Jordana (2000) apuntan la necesidad de abordar con mayor detalle los aspectos institucionales. A esta cuestión le dedicaremos el apartado siguiente.

Para concluir este apartado, las cuatro proposiciones de Stiglitz (1999) pueden resultar útiles para perfilar el estado de la cuestión: a) el capital social es un concepto útil, pero extremadamente complejo, en el que distintas perspectivas tienen mucho que contribuir; b) hay razones para creer que la composición, calidad y cantidad del capital social de una sociedad no son necesariamente óptimas; c) el capital social es afectado por, y afecta, al proceso de desarrollo; d) hay un importante papel público en el desarrollo del capital social, pero no sabemos todavía cómo debe ser ese papel y quien debe ejecutarlo. El cuadro n.º 4 recoge una muestra de trabajos recientes realizados desde distintos enfoques que pueden ser ilustrativos de las distintas tendencias del programa de investigación del capital social.

5. LA BÚSQUEDA DE UNA SOLUCIÓN INSTITUCIONAL

Los desarrollos de la NEI y de los enfoques del capital social coincidieron en la última década del siglo xx. Ambas tendencias centraban sus respectivas agen-

⁹ Granovetter (2005) analiza las relaciones entre las redes sociales y los resultados económicos desde un enfoque propiamente sociológico que resulta de interés para los economistas. Asimismo, cabe señalar cómo la noción de capital social entendido como un conjunto de redes sociales es utilizada en aportaciones relevantes en sociología del trabajo como Fernández *et al.* (2000) o Mouw (2003). El enfoque y objeto de estos trabajos se distancia del argumento central de este artículo, centrado alrededor de las nociones de instituciones, capital social y desarrollo económico, pero representa un programa de investigación que no debe dejar de citarse al hablar de distintos enfoques del capital social.

Cuadro n.º 4

La bibliografía actual sobre capital social: diez trabajos representativos

Autor y año	Título del trabajo	Contribución
Paldam (2000)	<i>Capital Social: ¿Uno o muchos? Definición y medida</i>	Revisión de los conceptos usados de capital social y de la problemática de medir esos conceptos.
Fine (2001)	<i>Capital Social frente a Teoría Social. La Economía Política y la Ciencia Social en el cambio de milenio</i>	Análisis crítico de los estudios en capital social desde un enfoque económico no ortodoxo y opuesto al imperialismo económico.
Sobel (2002)	<i>¿Podemos confiar en el capital social?</i>	Análisis y reflexiones en torno a las aportaciones de Dasgupta y Serageldin (1999) y Putnam (1995, 2000)
Putnam (ed) (2002)	<i>Democracias en flujo: la evolución del capital social en la sociedad contemporánea</i>	Incluye análisis sobre el capital social en Gran Bretaña, Estados Unidos, Francia, Alemania, España, Suecia, Australia y Japón.
Krishna (2002)	<i>Incrementando la participación política en las democracias. ¿Cuál es el papel del capital social?</i>	Estudio realizado en la India sobre el efecto del capital social en la participación democrática.
Piazza-Georgi (2002)	<i>El papel del capital humano y social en el crecimiento: ampliando nuestra comprensión</i>	Estudio teórico que propone un enfoque que integre el capital humano, las instituciones y el capital social como factores determinantes del crecimiento.
Annen (2003)	<i>Capital social, redes inclusivas y funcionamiento económico</i>	Análisis y caracterización del cumplimiento de acuerdos en redes e importancia del capital social inclusivo.
Routledge y Amnsberg (2003)	<i>Capital social y crecimiento</i>	Modelo teórico que incorpora al capital social como favorecedor del óptimo paretiano en un modelo de crecimiento.
Hooghe y Stolle (ed) (2003)	<i>La formación del capital social. La sociedad civil y las instituciones en perspectiva comparada</i>	Volumen con aportaciones de diversos autores que estudia la naturaleza y el origen del capital social con un enfoque comparativo.
Kumlin y Rothstein (2005)	<i>Construyendo y deshaciendo Capital social: El impacto de las instituciones del Estado del Bienestar</i>	Estudio de las relaciones entre las instituciones del Estado del Bienestar y la formación de capital social, centrado en el caso sueco.

Fuente: Elaboración propia.

das en el estudio de los factores (históricos, sociales, culturales, políticos, institucionales) que favorecerían la resolución de los problemas de cooperación en la interacción social. Mientras el eje de la NEI consistía en el análisis de cómo las instituciones determinan el volumen de los costes de transacción que existen en los intercambios, el capital social señalaba como ideas básicas a las cuestiones de confianza, reciprocidad y vida asociativa.

En Putnam (1993) se considera al capital social como una variable exógena, y se estudian las relaciones causales de esta variable sobre el rendimiento de los gobiernos regionales. Sin embargo, la obra carece de un marco teórico que presente el papel de las instituciones en la sociedad, y la referencia a las instituciones se centra en los gobiernos regionales. De hecho, la propia noción de instituciones no constituye un eje de atención en la agenda putnamiana, que desde luego no analiza con rigor la relación entre el capital social con las instituciones formales e informales. Como señala Jordana (2000), tensando la argumentación podríamos llegar a decir que Putnam (1993) asume una «perspectiva bastante anti-institucional».

La formación de una teoría sobre los procesos de desarrollo y subdesarrollo económico exige una concepción institucional más amplia que la propuesta por Putnam (1993) sobre el capital social. El capital social constituye un elemento a incorporar en la agenda de investigación del desarrollo, pero no constituye un marco teórico suficiente para explicar las causas del éxito y del fracaso político económico a lo largo de la historia. Así, el surgimiento del mundo occidental no conseguiría ser explicado por el capital social. De hecho, puede apuntarse que, entre otros elemen-

tos, el enfoque del capital social no incorpora adecuadamente el papel de los factores tecnológicos, de la dinámica del cambio institucional, de las condiciones militares, del estado y sus posibles ansias de depredación, de la existencia de competencia, de las relaciones entre instituciones formales e informales y de los cauces para el intercambio impersonal. En este sentido, el enfoque teórico de la NEI resulta más amplio, sólido e integrador, y capaz de incorporar el estudio del capital social como un factor relevante en su plan de trabajo. Es más, una vez que conocemos la estructura institucional de una economía (reglas formales, normas informales, mecanismos de cumplimiento) podremos entender más adecuadamente cómo funcionan tanto las redes como la confianza y la vida asociativa en la resolución de los problemas de cooperación y en la propia consecución del bienestar colectivo. De este modo, argumentamos que el enfoque del capital social resulta explicativamente más potente si está institucionalmente integrado. Por ejemplo, el capital social ha aglutinado redes sociales y comportamientos de reciprocidad, pero estos últimos pueden explicarse adecuadamente a través de un enfoque neo-institucional que asuma que el juego repetido incentiva la cooperación, buscando evitar el castigo de la no-cooperación que puede imponer «el largo brazo del futuro». Por otra parte, la comprensión del papel de los distintos tipos de asociaciones en el desarrollo económico y en el rendimiento del sistema político recomienda integrar estas organizaciones en un determinado contexto institucional que actúa como un sistema de reglas y establece incentivos para la actuación de las asociaciones, permitiendo entender cómo distintos tipos de asociaciones afectan en cada circunstancia histórica e institucional.

El enfoque de la NEI incorpora además el estudio de aquellos casos en los que la solución cooperativa depende de la actuación de una «tercera fuerza» (*third-party enforcement*). No es este desde luego un problema menor a la hora de permitir la interacción entre las partes y la reducción de los costes de transacción hasta hacer viable el intercambio. El «intercambio impersonal», que es básico en las economías modernas, depende en buena parte de la existencia de este tipo de instituciones, cuya concreción debe afrontar el riesgo de que al conceder un poder de decisión a una tercera parte, ésta pueda apropiarse del poder para perseguir sus propios intereses. Esta línea de argumentación permite justificar la relevancia de las reglas políticas y de los derechos de propiedad en una sociedad.

En dos aspectos teóricos relevantes, la NEI muestra sus capacidades para incorporar los argumentos del capital social: la estructura del análisis institucional y los fundamentos teóricos del cambio institucional. Por una parte, la NEI superó el estudio del problema de asignación propio de la economía neoclásica para incorporar el estudio de otros dos grandes niveles de «actividad economizadora» del análisis social: la definición del marco institucional y la economía de los costes de transacción (Williamson, 2000). De este modo, la NEI ha desarrollado un mapa del programa en el que incorpora de forma analíticamente fundamentada y detallada las cuestiones relevantes del análisis social, incluyendo también los factores culturales y sociales que no son fruto de la elección (que analizaremos en el apartado siguiente). En todo caso, el programa de la NEI resulta más solvente que una hipotética extensión de la noción de capital social que intentase incorporar todo tipo de factores institucionales.

Por otra parte, la NEI ha asumido un enfoque dinámico que resulta potente para explicar distintos tipos y procesos de cambio institucional. El marco teórico de la dependencia de la senda (rendimientos crecientes, proceso no ergódico, *punctuated equilibrium*) permite asumir que el cambio institucional es habitualmente incremental pero que a la vez existen posibilidades para que actos puntuales puedan cambiar la dirección de la senda (revolución o similares). El enfoque del capital social es individualmente menos potente a la hora de explicar el cambio institucional, pero su adecuada incorporación a la teoría de la NEI resulta enriquecedora.

En definitiva, la concepción de las instituciones como reglas que implican incentivos y que al reducir los costes de transacción favorecen la eficiencia puede incorporar la noción de capital social, incluso sus diferentes formas de conceptualización. Los aspectos de reciprocidad y de asociacionismo deben entenderse en una determinada estructura institucional, que además nos permite entender el efecto del capital social a nivel agregado en una sociedad. Esta relación entre instituciones e incentivos rompe la exogeneidad del capital social y abre las puertas a considerarlo como una variable endógena, cuestión reclamada entre otros por Jackman y Miller (1998). La interacción entre instituciones y capital social es una cuestión que ha acaparado atención creciente (por ejemplo, Kumlin y Rothstein, 2005), y sobre la cual cabe incorporar la pregunta abierta por Arrow (1999): «¿Destruye el mercado los vínculos sociales que tienen implicaciones positivas para la eficiencia?». En esta línea las reflexiones críticas al enfoque del capital social de Navarro

(2003) sobre el individualismo del sistema capitalista recobran interés.

6. LA COMPRENSIÓN DEL PROCESO DE CAMBIO ECONÓMICO

Los distintos enfoques del capital social hacen referencia, con distinto grado de intensidad, al problema de la coordinación, a la existencia de redes sociales y a la densidad asociativa, a los comportamientos de reciprocidad y a la cuestión de la confianza. En el apartado anterior hemos esbozado cómo un enfoque teórico institucional puede incorporar adecuadamente esos aspectos que componen el capital social. La coordinación a veces exige el *third-party enforcement* y el diseño institucional es clave; las redes y el asociacionismo dependerán de los incentivos que impongan las instituciones, y sus efectos sobre la economía y la política deben traspasar un filtro institucional (*feedback*); la reciprocidad en la colaboración puede explicarse con modelos de elección racional. Sin embargo no hemos argumentado cómo un enfoque institucional que asuma la noción de capital social puede incorporar la cuestión de la confianza. Para ello hay que ir más allá de la elección racional¹⁰.

¹⁰ Si entendemos que la confianza entre individuos es una «especie de pegamento» que permite que los individuos lleven a cabo estrategias cooperativas ante el problema del «dilema del prisionero», cabría analizar la racionalidad de tal conducta. Si las actitudes cooperativas acaban permitiendo situaciones de mejoría, entonces la confianza parece coherente con la estrategia racional y resulta una vía útil para garantizar la solución cooperativa. Pero cabría preguntarse si puede haber jugadores que jueguen estrategias cooperativas que no le compensen racionalmente («entrega más de lo que recibe»), y si esto puede deberse a un sentido de confianza o incluso compromiso social (que en sí mismo puede ser valorado en la función de preferencias).

El estudio de la confianza debe fundamentarse en una teoría del comportamiento humano. Pues bien, el enfoque de la NEI permite integrar la cuestión de la confianza al asumir que las claves del comportamiento humano van más allá de la elección racional de la economía neoclásica. North (1990a) afirma que el enfoque racional es deficiente por dos razones: la primera es que la motivación del individuo no sólo ni siempre es maximizar la riqueza; el altruismo y las limitaciones autoimpuestas pueden motivar conductas de individuos. Los individuos procesan subjetivamente y con información incompleta el mundo que les rodea: hay que distinguir realidad y percepción. De este modo, en cuanto a la motivación, la NEI flexibiliza los criterios de maximización y egoísmo hacia la búsqueda de una satisfacción que va a depender de la pluralidad de intereses de un individuo complejo cuya personalidad se forma en un mundo con instituciones. Además, la NEI defiende que los individuos actúan con información incompleta y modelos subjetivamente deducidos, y asume el modelo de racionalidad limitada, concibiendo al individuo como intencionalmente racional pero sólo de forma limitada, conforme a las tesis de Herbert Simon (Caballero, 2002).

En este sentido, la integración de las conductas de confianza y cooperación —cuestiones claves para el capital social— en un enfoque teórico institucional deben realizarse sobre fundamentos cognitivos, sociales y culturales que permitan entender el comportamiento humano. En una reciente contribución, North (2005) destaca precisamente estos aspectos a la hora de explicar el proceso de cambio institucional y económico. El

análisis de esta obra y de alguno de sus argumentos puede resultar útil para entender el papel de las instituciones y del capital social en el proceso de cambio económico y para la propia formación de la solución institucional propuesta en el apartado anterior.

La aportación de North (2005) constituye una ampliación de la Nueva Economía Institucional que intenta comprender el complejo proceso de cambio económico. Esta comprensión desborda el marco teórico de una economía neoclásica centrada en el estudio de la asignación de recursos y su optimización. Lo novedoso es que junto a los factores políticos, históricos e institucionales, el autor enfatiza especialmente la importancia de las creencias y el aprendizaje como factores claves para el desarrollo.

El interés en la comprensión del cambio económico lleva a North a introducirse en el estudio del primer nivel de análisis social presentado por Williamson (2000). Este nivel de análisis se centra en las cuestiones sociológicas y culturales, y exige adentrarse en el estudio de lo cognitivo y antropológico. Si el estudio del segundo nivel de análisis social ya había sido abordado por North al estudiar las reglas políticas (el *first order economizing*), la novedad reside ahora en hacer endógeno el nivel de análisis superior, el del cambio cultural. De este modo, el análisis realizado en North (2005) desborda ampliamente los esquemas del tradicional «imperialismo de lo económico» para asumir un enfoque multidisciplinar que niega la compartimentalización de las ciencias sociales.

El esquema de reflexión sobre el cambio económico se edifica sobre la triada

creencias-instituciones-economía¹¹. Para comprender el funcionamiento de una economía hay que analizar los factores políticos, sociales y culturales que determinan la dinámica institucional, y para ello hay que estudiar los sistemas de creencias y de toma de decisiones. Al incorporar las creencias como clave para comprender el proceso de cambio económico, North (2005) asume como aportaciones intelectuales el legado de Friedrich Hayek (1952) y una serie de contribuciones procedentes de la ciencia cognitiva. Estos fundamentos teóricos constituyen la principal base del carácter novedoso del libro.

Los fundamentos teóricos que extraemos de esta propuesta incluyen: a) el entorno humano constituye un escenario dinámico y no-ergódico en proceso de cambio continuo que genera altos niveles de incertidumbre¹². b) los humanos intentan estructurar ese entorno y reducir la incertidumbre de la interacción humana. c) las decisiones de los humanos son fruto de sus intenciones sobre el entorno, pero

¹¹ Las creencias dominantes se acaban trasladando a la estructura institucional de la sociedad, buscando generar un orden que reduzca la incertidumbre. La cadena de relaciones parte de la realidad, en torno a la que los individuos forman unas creencias, que se trasladan a las instituciones, estableciéndose una estructura de incentivos que afecta a las acciones de los agentes. Estas acciones modifican de nuevo la realidad, generándose un proceso de retroalimentación.

¹² Los fundamentos teóricos expuestos en el capítulo segundo para el entorno humano rompen las bases sobre las que se edifica la corriente principal en economía: North asume que el mundo es no-ergódico e incierto. La incertidumbre, en el sentido originario de Knight (1921), implica que no es posible formular una distribución de probabilidades de resultados. La no-ergodicidad significa que la estructura subyacente de la economía es cambiante. En este entorno las instituciones óptimas de un determinado momento pueden ser muy perversas cuando el entorno humano cambia con el paso del tiempo.

estas intenciones no se consiguen convertir directamente en resultados. d) las creencias, los modelos mentales subjetivos, la cultura y las percepciones afectan al proceso de tomas de decisiones que genera el cambio económico. e) las creencias de la sociedad acaban determinando la estructura de las instituciones. f) la eficiencia adaptativa, entendida como la capacidad de una sociedad de adaptar sus instituciones en un mundo no-ergódico, se convierte en factor clave del éxito en el desarrollo económico a largo plazo.

La obra considera que la hipótesis de racionalidad no sirve para comprender muchas elecciones humanas que son clave para el cambio económico en un mundo no-ergódico. Los modelos mentales contruidos para explicar e interpretar el entorno, las creencias y las percepciones de los individuos son elementos que se interrelacionan con el contexto socio-cultural y afectan a las elecciones más importantes. Esta aproximación incorpora el estudio de la arquitectura genética de la mente (en un enfoque que va más allá de la concepción restrictiva de la psicología evolutiva) y de las características del proceso cognitivo (más próximo a un modelo de sistemas neuronales y estrategias no-simbólicas que a uno de inteligencia artificial). Las creencias y la cultura son claves para reducir la incertidumbre en la toma de decisiones y para la supervivencia exitosa de la sociedad.

En este punto, dos rasgos deben ser apuntados como característicos de la acción humana: la capacidad de ser conscientes y la intencionalidad humana. Los seres humanos, con estos dos rasgos, buscan crear instituciones que aseguren un cierto orden y estabilidad. Pero la transición desde un sistema de creencias

contruido para ordenar el entorno físico, a uno capaz de ordenar el entorno humano no tiene el éxito garantizado, y tampoco por tanto el cambio institucional. Esta es una de las grandes dificultades para establecer una senda de desarrollo económico. De hecho, la búsqueda del orden puede llegar a establecer una conformidad institucional que, eliminando la diversidad, dañe las posibilidades de adaptación.

En la teoría del cambio económico propuesta por North (2005), las instituciones juegan un papel central (papel que debe integrarse con una teoría demográfica y una teoría del conocimiento). La formulación teórica northiana sobre las instituciones permite incorporar adecuadamente el papel del capital social, incluyendo los aspectos de confianza. En este sentido constituye una propuesta de solución institucional a la integración del capital social en un conjunto de fundamentos teóricos más amplios y sólidos, aunque todavía imperfectos.

7. CONCLUSIONES

Este trabajo ha realizado una aproximación al papel de las instituciones y del capital social en el proceso de cambio económico. En particular, se ha presentado un catálogo de fundamentos teóricos, metodológicos y analíticos que son relevantes para conceptuar la relación entre instituciones, capital social y desarrollo. Por ello, y siendo fruto de una línea de investigación que estudia y compara las distintas teorías institucionales, el hilo argumental de este trabajo incorpora los siguientes rasgos: a) la Nueva Economía Institucional, edificada a partir de la noción northiana de instituciones y de la coaseana de costes de transacción, ha desarrollado un desta-

cado programa de investigación en las últimas décadas que ha reincorporado a las instituciones en la agenda de investigación de la corriente principal en economía; b) al mismo tiempo, en la última década del siglo xx la publicación de Putnam (1993) abrió un programa de investigación acerca de la noción de capital social con un gran impacto en las ciencias sociales; c) la noción de capital social se ha vinculado al problema de la cooperación, a la densidad asociativa y de redes, a la reciprocidad y a la confianza; d) el presente artículo ha constatado que se han configurado diversos enfoques del capital social y que los debates sobre la cuestión han sido prolíficos; e) para solucionar algunos de los problemas planteados en los análisis críticos de la noción de capital social parece conveniente

plantear una concepción del capital social que esté institucionalmente integrada, es decir, la incorporación de la noción de capital social a un marco teórico que incorpore adecuadamente el factor institucional; f) la propuesta teórica de la NEI permite la incorporación del capital social como factor explicativo del desarrollo político y económico dentro de un marco institucional formado por reglas formales, normas informales y mecanismos de cumplimiento; g) la extensión de la NEI propuesta por North (2005) resulta coherente con el intento de incorporar al capital social dentro de este enfoque, en la medida en que supera ampliamente la propuesta de la elección racional e incide en la importancia de los factores cognitivos, culturales y creencias que son claves para entender la confianza y el capital social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D. *et al.* (2001): «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation», *American Economic Review*, Vol. 91, pp. 1369-1401.
- ALSTON, L. J., EGGERTSSON, T. y D. C. NORTH (ed) (1996): *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press. Cambridge.
- ANNEN, K. (2001): «Inclusive and Exclusive Social Capital in the Small-Firm Sector in Developing Countries», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, V. 157, N. 2, pp. 319-330.
- ANNEN, K. (2003): «Social capital, Inclusive Networks and Economic Performance», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 50, pp. 449-463.
- AOKI, M. *et al.* (2001): *Comparative Institutional Analysis*. The MIT Press. Cambridge.
- ARROW, K. J. (1999): «Observation on social capital», pp. 3-5, en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- BOIX, C. y D. N. POSNER (1998): «Social capital: Explaining its origins and effects on government performance», *British Journal of Political Science*, V. 28, N. 4, pp. 686-693.
- BOIX, C. y D. N. POSNER (2000): «Capital social y democracia», *Revista Española de Ciencia Política*, Vol. 1, N. 2, pp. 159-185.
- CABALLERO, G. (2001): «La Nueva Economía Institucional», *Sistema*, N. 156, pp. 59-86.
- CABALLERO, G. (2002): «El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político», *Ekonomiaz*, N. 50, pp. 230-261.
- CABALLERO, G. (2004): «Instituciones e Historia Económica: enfoques y teorías institucionales», *Revista de Economía Institucional*, N. 10, pp. 137-157.
- CABALLERO, G. (2005): «Instituciones, federalismo defensor de mercado y Estado de las Autonomías. Un análisis de segunda generación», *El Trimestre Económico*, N. 286.
- CABALLERO, G. y X. C. ARIAS (2003): «Una reorientación teórica de la economía política: el análisis político de costes de transacción», *Revista Española de Ciencia Política*, N. 8, pp. 131-164.
- COASE, R. H. (1937): «The Nature of the Firm», *Económica*, N. 4, pp. 386-405.

- COASE, R. H. (1960): «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, V. 3, N. 1, pp. 1-44.
- COLEMAN, J. S. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital», *The American Journal of Sociology*, V. 94, pp. 95-120.
- COLEMAN, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. The Belknap Press of Harvard University Press. Cambridge, MA.
- COX, G. W. y M. D. McCUBBINS (2001): «Structure and policy: The institutional determinants of Policy Outcomes», en McCUBBINS, M. D. y S. HAGGARD (eds): *The Structure of Fiscal and Regulatory policy*. World Bank.
- DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN (ed) (1999): *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- DROBAK, J. N. y V. C. NYE (ed) (1997): *The Frontiers of the New Institutional Economics*. Academic Press. San Diego.
- EGGERTSSON, T. (1990): *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge.
- EGGERTSSON, T. (2005): *Imperfect Institutions*. University of Michigan Press.
- FERNÁNDEZ, R. M., CASTILLA, E. J. y P. MOORE (2000): «Social capital at work: Networks and Employment at a Phone Center», *American Journal of Sociology*, V. 105, N. 5, pp. 1288-1356.
- FINE, B. (1999): «The Development State is Dead. Long Live Social Capital?», *Development and Change*, V. 30, pp. 1-19.
- FINE, B. (2001): *Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*. Routledge.
- FREDDERKE, J. et al. (1999): «Economic Growth and Social Capital: A Critical Reflection», *Theory and Society*, V. 28, N. 5, pp. 709-745.
- FUKUYAMA, F. (1995a): «Social capital and the global economy», *Foreign Affairs*, Vol. 74, N. 5.
- FUKUYAMA, F. (1995b): *Trust: the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Hamish Hamilton. London.
- FURUBOTN, E. G. y R. RICHTER (1998): *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. The University of Michigan Press. Michigan.
- GONZÁLEZ DE LARA, Y. (2004): «Respuestas contractuales a cambios institucionales: un análisis histórico institucional», *Información Comercial Española*, N. 812, pp. 91-103.
- GRANOVETTER, M. (2005): «The Impact of Social Structure on Economic Outcomes», *Journal of Economic Perspectives*, V. 19, N. 1, pp. 33-50.
- GREIF, A. (1994): «Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies», *Journal of Political Economy*, Vol. 102, N. 5, pp. 912-950.
- GREIF, A. (2002): «Institutions and Impersonal Exchange: From Communal to Individual Responsibility», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 158, N.1, pp. 168-204.
- GREIF, A. y D. LAITIN (2004): «A Theory of Endogenous Institutional Change», *American Political Science Review*, Vol. 98, N. 4, pp. 633-652.
- HAYEK, F. A. (1952): *The Sensory Order: An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology*. University of Chicago Press.
- HOOGHE, M. y D. STOLLE (2003): *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. Palgrave/St. Marin Press. New York.
- JACKMAN, R. W. y R. A. MILLER (1998): «Social Capital and Politics», *Annual Review of Political Science*, V. 1, pp. 47-73.
- JORDANA, J. (2000): «Instituciones y capital social: ¿qué explica qué?», *Revista Española de Ciencia Política*, Vol. 1, N. 2, pp.187-210.
- KINGSTON, C. (2005): «Corruption and Social Structure», paper presented at the Annual Meeting of the Public Choice Society. New Orleans.
- KNACK, S. y P. KEEFER (1997): «Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation», *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, N. 4, pp. 1251-1288.
- KNIGHT, F. H. (1921): *Risk, Uncertainty and Profit*. Houghton Mifflin and Co. Nueva York.
- KRISHNA, A. (2002): «Enhancing Political Participation in Democracies. What is the Role of Social Capital?», *Comparative Political Studies*, V. 35, N. 4, pp. 437-460.
- KUMLIN, S. y B. ROTHSTEIN (2005): «Making and breaking social capital: the impact of Welfare State Institutions», *Comparative Political Studies*, V. 38, N. 4, pp. 339-365.
- KURAN, T. (2004): «Why the Middle East is Economically Underdeveloped: Historical Mechanisms of Institutional Stagnation», *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, N. 3, pp. 71-90.
- LEVI, M. (1996): «Social and unsocial capital: A review of Robert Putnam's *Making Democracy Work*», *Politics and Society*, V. 24, N. 1, pp. 45-55.
- MANTZAVINOS, C. (2001): *Individuals, Institutions and Markets*. Cambridge University Press. Cambridge.
- MENARD, C. y M. SHIRLEY (ed) (2005): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.

- MOUW, T. (2003): «Social capital and finding a job: Do contacts matter?», *American Sociological Review*, V. 68, pp. 868-898.
- NAVARRO, V. (2003): «Crítica del concepto de capital social», *Sistema*, N. 172, pp. 27-36.
- NORTH, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. W.W. Norton. Nueva York.
- NORTH, D. C. (1990a): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge.
- NORTH, D. C. (1990b): «A Transaction Cost Theory of Politics», *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2, N. 4, pp. 355-367.
- NORTH, Douglass C. (1993b): «Autobiography», Nobel e-Museum.
- NORTH, D. C. (1994): «Economic Performance through Time», *The American Economic Review*, Vol. 84, N. 3, pp. 359-368.
- NORTH, D. C. (1999): «In Anticipation of the Marriage of Political and Economic Theory», pp. 314-317, en ALT. J., LEVI, M. y E. OSTRUM: *Competition and Cooperation. Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*. Russell Sage Foundation. Nueva York.
- NORTH, D. C. (2005): *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.
- NORTH, D. C. y B. R. WEINGAST (1989): «Constitutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England», *The Journal of Economic History*, Vol. 49, N. 4, pp. 803-832.
- OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven: Yale UP.
- OSTROM (1994): «Constituting Social Capital and Collective Action», *Journal of Theoretical Politics*, V. 6, N. 4, pp. 527-562.
- OSTROM, E. (1999): «Social capital: A fad or a fundamental concept», pp. 172-214, en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- PALDAM, M. (2000): «Social Capital: One or Many? Definition and Measurement», *Journal of Economic Surveys*, Vol. 14, N. 5, pp. 629-653.
- PAXTON, P. (1999): «Is social capital declining in the United States? A multiple indicator assessment», *The American Journal of Sociology*, Vol. 105, N. 1, pp. 88-127.
- PIAZZA-GEORGI, B. (2002): «The role of human and social capital in growth: extending our understanding», *Cambridge Journal of Economics*, V. 26, pp. 461-479.
- PIERSON, P. (2000): «Path Dependence, Increasing Returns and the Study of Politics», *American Political Science Review*, N. 94, pp. 251-267.
- PUTNAM, R. D. et al. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press. Princeton.
- PUTNAM, R. (1995): «Bowling Alone: America's Declining Social Capital», *Journal of Democracy*, N. 6, pp. 65-78.
- PUTNAM, R. D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon & Schuster. New York.
- PUTNAM, R. D. (ed) (2002): *Democracies in flux: the evolution of social capital in contemporary society*. Oxford University Press. Oxford.
- RODRIK, D. et al. (2004): «Institutions Rule: the Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development», *Journal of Economic Growth*, 9, pp. 131-166.
- ROTLEDGE, B. R. y J. von AMSBERG (2003): «Social capital and growth», *Journal of Monetary Economics*, N. 50, pp. 167-193.
- SERAGELDIN, I. y C. GROOTAERT (2000): «Defining social capital: An integrating view», pp. 40-58, en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- SOBEL, J. (2002): «Can We Trust Social Capital?», *Journal of Economic Literature*, V. XL, pp. 139-154.
- SOLOW, R. M. (1999): «Notes on social capital and economic performance», pp. 6-12, en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- STIGLITZ, J. E. (1999): «Formal and informal institutions», pp. 59-70, en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- TARROW, S. (1996): «Making social science work across space and time: A critical reflection on Robert Putnam's Making Democracy Work», *The American Political Science Review*, V. 90, N. 2, pp. 389-397.
- TOBOSO, F. y R. COMPÉS (2003): «Nuevas Tendencias Analíticas en el ámbito de la Nueva Economía Institucional. La incorporación de los aspectos distributivos», *El Trimestre Económico*, N. 280, pp. 637-671.
- WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*. The Free Press. Nueva York.
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press. Nueva York.
- WILLIAMSON, O. E. (2000): «The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead», *Journal of Economic Literature*, Vol.38, pp. 595-613.

Capital social, competitividad y pymes

En el mundo globalizado de hoy la competitividad de las industrias depende cada vez más de la manera en cómo los agentes económicos se organizan en redes empresariales. Estas redes incorporan empresas de diferente tamaño, que cooperan y compiten entre sí, reemplazando a las grandes empresas integradas verticalmente de la época del fordismo. La manera en cómo se organizan estas redes y la competitividad alcanzada por ellas depende en gran medida de la confianza existente, por un lado, entre las empresas y, por otro, al interior de las empresas entre el empresario y sus trabajadores. A mayor confianza, menores son los costos de transacción y mayores son los niveles de productividad y competitividad alcanzados. La importancia de la confianza en el desarrollo económico y de su fuente de origen, que es el capital social, forma parte de un debate que explica en gran parte el renacimiento que han tenido las pequeñas empresas en especial aquéllas que conforman *clusters* o conglomerados empresariales. La proximidad en que se desenvuelven estas empresas y la cultura común que distingue a sus miembros les permite alcanzar eficiencia colectiva mediante el logro de economías de escala y la ejecución de acciones conjuntas.

Gaur egungo mundu globalizatuan industrien lehiakortasuna geroz eta gehiago eragile ekonomikoak enpresa-sareetan antolatzen diren eraren arabera da. Sare horiek tamaina desberdineko enpresak biltzen dituzte, lagundu eta euren artean lehiatzen direnak, fordismoaren garaiko bertikalki integratutako enpresa handiak ordezkatzuz. Sare horiek antolatzeko modua eta lortzen duten lehiakortasuna neurri handi batean, alde batetik, enpresen artean eta, bestetik, enpresen barnean enpresaburuaren eta bere langileen artean dagoen konfiantzaren arabera da. Konfiantza zenbat eta handiagoa izan, txikiagoak izango dira transakzioaren kostuak eta handiagoak lortutako produktibitate- eta lehiakortasun-mailak. Ekonomiaren eta horren jatorri-iturria den gizarte kapitalaren garapenean konfiantzak duen garrantzia enpresa txikiak, bereziki klusterrak edo enpresa-konglomeratuak osatzen dituztenek izan duten birsortzea neurri handi batean azaltzen duen eztabaidaren parte da. Enpresa horien hurbiltasunak eta beren kideen bereizgarri den kultura komunak ahalbidetzen dien eraginkortasun kolektiboa lortzea eskalako ekonomiak lortzearen eta baterako ekintzak egikaritzearen bitartez.

In the globalized world nowadays, the competitiveness of the industries depends on the way economic agents organise themselves in the management webs. These webs incorporate enterprises of different size which cooperate and compete between them, substituting the big enterprises that belong to the Fordism period and which were vertically integrated. The way these webs are organised and their level of competitiveness, depends on the confidence, on one hand between the enterprises, and on the other hand, on the confidence inside the enterprises, that is, between the employers and their employees. The most confidence the lowest transaction costs and highest levels of productivity and competitiveness. The importance of the confidence in the economic development and in its origin source, which is the social capital, constitutes a part of a debate that explain the rebirth of small enterprises, specially the ones that conform *clusters* or management conglomerates. The proximity in which these enterprises develop, and the common culture that distinguishes their members, enable them to reach collective efficiency by means of achieving scale economies and the correct performance of combined actions.

ÍNDICE

1. Los conceptos de confianza, las acciones colectivas y el capital social en el análisis económico
 2. El capital social y sus componentes
 3. Importancia del capital social en la generación de competitividad
 4. La reserva de capital social
 5. Evidencia empírica: el caso de Villa El Salvador y Gamarra en el Perú
 6. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social, competitividad, confianza

N.º de clasificación JEL: A13, L2, O20

En el mundo globalizado de hoy la competitividad de las industrias depende cada vez más de la manera en cómo los agentes económicos se organizan en redes empresariales. Estas redes incorporan empresas de diferente tamaño, que cooperan y compiten entre sí, reemplazando a las grandes empresas integradas verticalmente de la época del fordismo. La manera en cómo se organizan estas redes y la competitividad alcanzada por ellas depende en gran medida de la confianza existente, por un lado, entre las empresas y, por otro, de la existente en el interior de las empresas entre el empresario y sus trabajadores. A mayor confianza, menores son los costos de transacción y mayores son los niveles de productividad y competitividad alcanzados.

La importancia de la confianza en el desarrollo económico y de su fuente de origen, que es el capital social, forma

parte de un debate que explica en gran parte el renacimiento que han tenido las pequeñas empresas en especial aquéllas que conforman *clusters* o conglomerados empresariales. La proximidad en que se desenvuelven estas empresas y la cultura común que distingue a sus miembros les permite alcanzar eficiencia colectiva mediante el logro de economías de escala y la ejecución de acciones conjuntas.

El presente artículo trata de explorar la relación existente entre el capital social y la competitividad. En la primera sección se explica cómo los términos de confianza, acciones colectivas y capital social fueron introduciéndose en el análisis económico. La segunda sección pretende dar una definición del concepto de capital social, ofreciendo las mejores descripciones que se han intentado en la literatura y descomponiéndolo en sus categorías. La tercera

sección trata sobre la importancia que desempeña el capital social en la generación de competitividad, especialmente en el caso de los *clusters* donde participan pequeñas empresas. En la cuarta sección se aborda el tema de la dotación de capital social que posee cada comunidad, de cómo la reserva de capital social inicial puede disminuir o aumentar a lo largo del tiempo y de la manera cómo el Estado y la sociedad pueden contribuir para incrementar los niveles de capital social existentes. En la quinta sección se presenta la evidencia empírica de los clusters de «Villa El Salvador» y de «Gamarra» ubicados en Lima, Perú. Finalmente se presentan algunas conclusiones.

1. LOS CONCEPTOS DE CONFIANZA, LAS ACCIONES COLECTIVAS Y EL CAPITAL SOCIAL EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO

Los tres conceptos mencionados, confianza, acciones colectivas y capital social, poseen múltiples interpretaciones y aplicaciones, que varían en función de la disciplina en la cual se les considere. Debido a su naturaleza sociocultural, durante mucho tiempo se les dio más importancia en el ámbito social y político que en el económico. Sin embargo, investigaciones recientes han demostrado que constituyen elementos importantes en el crecimiento económico y en el desarrollo global de las sociedades.

La confianza

Si bien la importancia de la confianza en la vida económica fue reconocida desde hace mucho tiempo por John Stuart

Mill¹, el tema permaneció poco tratado hasta años recientes, especialmente en lo que se refiere al campo del desarrollo económico. Fue recientemente, en 1975, cuando Kenneth Arrow puso de nuevo el tema en el debate, señalando que toda transacción comercial desarrollada durante un periodo de tiempo contiene un elemento de confianza. Posteriormente, el tema comenzó a cobrar importancia en diferentes ciencias sociales: en Economía (Williamson 1993), en Sociología Económica (Granovetter 1992), en Ciencias Políticas (Putnam 1993) y en Desarrollo Social (Peyrefitte 1995 y Fukuyama 1996).

Definición de confianza. En el presente trabajo utilizaremos la definición proporcionada por Gambetta (1988): «La confianza es un nivel particular de probabilidad subjetiva que un agente tiene frente a otro(s) en una situación particular, antes que éste o éstos entren en acción y en un contexto en el cual esto influye en su propio comportamiento». En otras palabras, confiar significa pensar que cuando ofrecemos a otra persona una oportunidad, ella no actuará de manera que nos ocasione un daño. Confiamos en las personas de las cuales esperamos un buen comportamiento y desconfiamos de las que esperamos un mal comportamiento.

Origen de la confianza. Peyrefitte (1995) y Fukuyama (1996) coinciden en señalar que la confianza tiene su origen en el aspecto cultural, es decir en el conjunto de

¹ En su libro *Principios de Economía Política* publicado en 1848, Stuart Mill señala entre los elementos que explican la diferencia de productividad entre los diferentes países y regiones del mundo a los recursos naturales, la educación, la habilidad de la población y el *know-how*, y la confianza, indicando que esta última ayuda a reducir los costos de abogados, juicios y en general de «todo el aparato penitenciario».

reglas morales y de comportamiento de las comunidades preexistentes. Estudios realizados en el campo de la Economía, como el de Humphrey y Schmitz (1996), sostienen que la confianza se origina cuando se presentan situaciones de riesgo en las transacciones económicas. Estos autores retoman la teoría de los costos de transacción desarrollada por Williamson, reiterando que en el mundo real la información es incompleta y que los agentes pueden actuar con *oportunismo*. El oportunismo es definido como la búsqueda de intereses propios valiéndose del engaño. Los agentes en las transacciones económicas no pueden asumir que sus socios actuarán siempre con honestidad o con candidez.

Beneficios de la confianza. Para protegerse de posibles engaños y pérdidas, los agentes económicos requieren obtener una serie de información, establecer reglas para el intercambio y definir los procedimientos a utilizar en caso de controversia. Estos factores incrementan el costo de las transacciones. Una forma de disminuir los costos de transacción es aumentando la confianza entre los agentes. Este es un tema al que se le presta cada vez mayor importancia pues en las condiciones actuales del mercado, las redes empresariales han demostrado ser la forma de organización que contribuye más a la competitividad de las empresas. Sin embargo la ventaja que proporcionan las redes deja de existir si los costos que genera la transacción son más elevados que los que se dan cuando se prescinde de ellas (Jarillo: 1993).

El elemento que permite a la confianza reducir los costos de transacción es la cooperación. La confianza es la base de la cooperación. Cuanta mayor confianza

haya entre los agentes, más disponibles están para cooperar y participar en acciones colectivas². Estas acciones llevadas a cabo en la búsqueda de un beneficio común para las partes involucradas, permiten economizar tiempo y dinero.

Tipos de confianza. Existen diversas clasificaciones de la confianza. Así por ejemplo Sako (1992), la clasifica según el área donde se desarrolla en: a) *confianza contractual*, basada en las reglas usuales de intercambio, b) *confianza en la capacidad del agente*, podemos confiar en una persona para determinado intercambio y no para otro del que creemos que no está en capacidad de responder adecuadamente, y c) *confianza en el futuro*, definida como la mutua expectativa existente entre los agentes. Sucker (1986), clasifica la confianza en función del elemento que sirve de base para su existencia, es decir: a) la experiencia, b) las características de las personas y c) las instituciones. Humphrey y Schmitz (1996), por su parte, la clasifican según el alcance que pueda tener en: a) selectiva y b) generalizada.

Desarrollando en detalle los elementos de esta última clasificación tenemos:

a) *La confianza selectiva*, es aquella que se tiene frente a casos concretos. Se confía en determinadas personas o instituciones pero no de manera incondicional, sino dependiendo del asunto de que se trate. La confianza selectiva normalmente está vinculada a relaciones de parentesco y amistad.

Humphrey y Schmitz consideran este tipo de confianza como un tipo inferior de

² En este trabajo utilizamos indistintamente los términos: acciones colectivas, acciones conjuntas o cooperación.

confianza, que surge cuando la moral de la sociedad y las instituciones no ofrecen una base segura para el intercambio. Fukuyama, añade que este tipo de confianza se desarrolla fácilmente en sociedades donde las instituciones intermediarias entre la familias y el estado son débiles, como sucede en algunos países del Asia o de América Latina (1996: 97).

b) *La confianza generalizada*, en cambio, forma parte del sistema de intercambio de una sociedad. Se confía en las personas y en las instituciones de acuerdo al patrón de comportamiento predominante en la sociedad. Siguiendo el texto de Humphrey y Schmitz (1996), Platteau sostiene que para que exista confianza generalizada en una sociedad, debe existir también una moral generalizada, a lo que Moore añade el rol de las instituciones. La tradición familiar y la estabilidad de los gobiernos influyen también en el tipo de confianza existente en una sociedad. Al respecto Fukuyama (1996) señala que en sociedades donde existen unas cuantas familias muy poderosas y donde se han tenido gobiernos represivos e inestables, tiende a existir poca confianza fuera del ámbito familiar, como sucede por ejemplo en el sur de Italia y en la ex Unión Soviética, ambos lugares caracterizados por registrar un alto nivel de criminalidad organizada.

La confianza como proceso calculable.

Con el fin de medir la confianza, Coleman (1990) diseñó un modelo matemático basado en un cálculo probabilístico (Anexo A). Los resultados no fueron muy fiables, debido a que el hombre es un ser social y a que el contexto en el que se desenvuelven las transacciones contiene elementos que predisponen al agente a confiar o a no confiar y que difícilmente pueden ser

captados por un modelo, como es el caso de la cultura, la política, las leyes, la profesionalización y las redes.

La Teoría de los Juegos por su parte, ha tenido mayor acogida para analizar el comportamiento de los agentes en situaciones de riesgo donde deben tomar decisiones. Esta teoría ha demostrado que aún disponiendo de información completa, si no existe confianza no se llega a una solución óptima. Al igual que el cálculo probabilístico de la confianza, los mencionados juegos presentan una limitación y es que, como todos los juegos, se basa en determinadas reglas, y éstas no consideran algunos aspectos del contexto en el que se realizan las transacciones, como son las relaciones sociales, los factores culturales y el medio institucional existente. Los principales juegos desarrollados para analizar el comportamiento de los agentes son *el Juego de la Verdad y de la mentira* y *el Dilema del Prisionero* (Anexo A).

Las acciones conjuntas

El término de acciones conjuntas o colectivas es utilizado normalmente para definir «toda acción concertada por uno o varios grupos, llevada a cabo con el fin de alcanzar objetivos comunes» (Fillieule y Péchu, 1993: 9). El análisis de las acciones conjuntas o colectivas está muy ligado a los campos de la sociología y de la psicología. Por ello, los estudios referidos al tema generalmente lo enfocan desde el punto de vista de estas disciplinas.

Así las primeras teorías elaboradas al respecto explican el fenómeno a partir de las *teorías del contagio* y de la *reacción circular*. La primera de ellas es explicada por la imitación mutua de acciones entre

los individuos y la segunda por las respuestas de los individuos ante estímulos determinados: la respuesta de un individuo a los estímulos provenientes de otro individuo tiene como resultado una reproducción de dichos estímulos dirigidos hacia la primera persona, reforzando de esta manera su motivación inicial. Entre los principales exponentes de estas teorías se encuentran Taine, Blumer y Park. Posteriormente, trabajos realizados en Estados Unidos por Parson, Gurr, Turner, Killian y Smelser sobre el comportamiento colectivo, introducen en el análisis cierta racionalidad de los actores. El comportamiento colectivo no se explica por una simple interacción como en los casos de las teorías del contagio y de la reacción circular, sino que se trata de un fenómeno sistémico donde la comunicación es el elemento que permite a ciertos individuos «empujar» a los otros a efectuar una acción en conjunto (*ibid.*).

Es solamente con Olson cuando el tema empieza a ser tratado en el campo de la economía. Olson analiza la lógica de las acciones colectivas utilizando elementos de economía y establece la denominada «*paradoja de la acción colectiva*», conocida también como la *paradoja de Olson*. Esta paradoja muestra que «un grupo imaginario de personas, teniendo todas un interés común, conscientes de ese interés y pudiendo cada una contribuir a la realización de ese interés, *puede* en condiciones generales no hacer nada para promoverlo»³.

Esta paradoja se explica por el hecho de que los bienes colectivos benefician a todos por igual, incluso a aquellos que no

participan en su obtención, y porque el beneficio que un participante tenga del bien no implica pérdidas para los otros participantes. Para muchos resulta más fácil no participar y beneficiarse del resultado, aunque sea sólo parcialmente. Si la mayor parte de los miembros del grupo razona de esta manera, el grupo tendrá serios problemas para alcanzar sus objetivos. En muchos casos para fomentar la participación de los miembros se requiere acciones complementarias que proporcionen un beneficio particular. Por otro lado, los grupos tienen mayor posibilidad de lograr sus objetivos comunes, si su tamaño es pequeño o si alguno de sus miembros colabora de manera especial en razón de su propio interés.

La combinación de intereses comunes e individuales, señala Olson, se asemeja a la situación del mercado de competencia perfecta, en la cual todas las empresas tienen interés en que los precios de sus productos sean más elevados en el mercado, pero sus intereses se convierten en antagónicos cuando de acuerdo a la ley de la oferta y la demanda, se trata de reducir los niveles de producción para conseguir la elevación de dichos precios.

2. EL CAPITAL SOCIAL Y SUS COMPONENTES

El capital social constituye un concepto de reciente elaboración. Los primeros estudios sobre el mismo comenzaron a realizarse en la década de los noventa, destacando los trabajos de Coleman (1990) y de Putnam (1993). El significado del capital social es muy humano, se refiere a las relaciones entre las personas, a las conexiones sociales y a los aspectos comu-

³ Olson (1966).

nes que surgen de la interrelación entre las personas. Su origen se encuentra en las raíces culturales de cada comunidad: en las tradiciones cívicas, en las normas de reciprocidad y en las densas redes de compromiso social.

Definición del capital social

Si bien el término de capital social ha despertado gran interés entre los investigadores, su significado no es muy claro. Ni Putnam ni Coleman ofrecen definiciones precisas, sólo aproximaciones. Así, mientras para Putnam, el capital social está formado por los *rasgos de la organización social*, tales como la confianza, las normas y las redes, que incrementan la eficiencia de la sociedad facilitando la coordinación de las acciones; para Coleman representa los *aspectos de la organización informal* que tienen un carácter social intrínseco y que son usados por los actores con propósitos productivos, a través de las acciones colectivas que tienen consecuencias comunes. Nótese que la definición de Coleman es más amplia que la de Putnam ya que no sólo considera relaciones horizontales entre los agentes, sino también aquéllas de tipo vertical.

Otras definiciones útiles del capital social son las presentadas por Portilla, North y Olson. Portilla (1997:27), basándose en Putnam y Coleman, define el capital social como «las normas y redes de la organización social que permiten la creación y reproducción de relaciones de cooperación, reciprocidad y solidaridad entre grupos sociales y que tienen consecuencias concretas en la obtención y mejora de las condiciones de vida de esos grupos». Por su parte North (1990) y Olson (1982) con-

ciben más ampliamente el concepto de capital social, incluyendo el entorno social y político que permite el desarrollo de las normas y la configuración de la estructura social. Es decir no sólo consideran las relaciones informales, locales y jerárquicas que considera Coleman, sino también las relaciones formales que tienen lugar en el interior de las instituciones.

De una manera más amplia, el Banco Mundial define al capital social como «aquellas características tanto del gobierno como de la sociedad civil que facilitan la acción colectiva para el beneficio mutuo de un grupo, en donde un *grupo* puede referirse a un núcleo tan pequeño como la familia o tan grande como un país» (citado por Colombia Compite: 2001).

De las definiciones precedentes, se puede deducir que el capital social comprende un amplio rango de procesos y modos de cooperación y coordinación entre grupos. El capital social no es homogéneo ni en calidad ni en distribución. Su calidad depende de las estructuras sociales existentes en cada comunidad, pudiendo variar con el tiempo, ser creado o destruido, incrementado o disminuido y acumulado o gastado.

Composición del capital social

Teniendo en cuenta la complejidad del término de capital social, Bazán y Schmitz (1997: 8) consideran útil desagregar la noción en función de la investigación que se pretenda efectuar. Para el caso del análisis de las relaciones de cooperación interempresariales, que es el que nos interesa en el presente trabajo, ellos proponen el esquema presentado en el cuadro n.º 1.

Cuadro n.º 1
Capital social y competitividad

Criterio	Descripción	
Origen	Creado por relaciones sociales existentes	Creado para propósitos específicos
Alcance	Selectivo	Generalizado
Extensión	Cooperación bilateral	Cooperación multilateral
Institucionalización	Informal	Formal
Balance	Simétrico	Asimétrico
Fortalecimiento	Sanciones externas	Sanciones internas
Lazos	Tradicionales	Modernos

Fuente: Bazán y Schtnkz (1997).

La primera categoría, referida al *origen* del capital social, nos indica si éste ha sido creado por relaciones sociales en las cuáles los agentes están históricamente comprendidos, como son los lazos familiares o los étnicos. O si el capital social ha sido construido con propósitos específicos, lo que requiere un esfuerzo de inversión y organización por parte de algunos de los actores económicos. La segunda categoría nos indica el *alcance* del capital social, es decir si existe en toda la sociedad o sólo en un determinado grupo. La tercera categoría nos señala la *extensión* del mismo, distinguiendo entre cooperación bilateral a nivel de dos miembros de la comunidad y cooperación multilateral a nivel de varios o todos los miembros de la comunidad.

La cuarta categoría, referida a la *institucionalidad* del capital social, puede tomar dos formas: la informal, caracterizada por

las relaciones diarias, frecuentemente asociadas a la cooperación bilateral; y la formal, caracterizada por formas más institucionalizadas de relaciones tanto en asociaciones sociales como en asociaciones empresariales. La quinta categoría trata sobre el *balance* entre el poder y el status de las relaciones entre los agentes, el cual puede ser simétrico o asimétrico. Al respecto, Putman sostiene que las relaciones verticales entre patrón y cliente o las relaciones de clientelismo son ineficientes en la generación de capital social. Por el contrario, las relaciones horizontales caracterizadas por relaciones más simétricas entre agentes que tienen el mismo poder y status son más significativas en términos de creación de capital social.

En cuanto a la distinción de las maneras en que se *fortalece* el capital social, se presentan dos posibilidades. La primera

de ellas se da cuando el capital social se fortalece a través de sanciones internas, como el sentimiento de culpabilidad o el sentido moral. La otra posibilidad se presenta cuando el capital social se fortalece mediante sanciones externas, como por ejemplo la amenaza de marginalización de una comunidad por su comportamiento poco colaborador.

Finalmente es posible hacer la distinción entre *lazos sociales* tradicionales y modernos. El capital social puede surgir como resultado de relaciones familiares o étnicas o como resultado de las relaciones que se establecen en la actividad profesional o en las asociaciones políticas. Al respecto, Portilla (1997: 27), señala que «el capital social tiene un valor transitorio que se cristaliza en su capacidad de convertirse en instituciones, y si no se produce esta transformación es porque existen estructuras o prácticas institucionales que interfieren en el proceso».

Las categorías mencionadas por Bazán y Schmitz no son excluyentes y pueden presentarse simultáneamente en una sociedad, así como también pueden existir combinaciones de ellas, ampliando aún más la gama de posibilidades existente.

3. IMPORTANCIA DEL CAPITAL SOCIAL EN LA GENERACIÓN DE COMPETITIVIDAD

El capital social, al igual que el capital físico y humano, facilita la actividad productiva y contribuye al desarrollo de las sociedades. Cada uno de ellos aporta elementos importantes aunque sean tangibles en menor o mayor grado: el capital físico es más tangible y se crea transformando las materias; el capital humano es

más intangible y se crea transformando las personas, proporcionándoles entrenamiento y capacitación y haciéndolas capaces de actuar en nuevas áreas; el capital social es aún más intangible, se crea cuando las relaciones entre las personas cambian de manera que facilitan la acción. El capital social es inherente a la estructura de relaciones entre dos o más actores, no se aloja ni en los mismos actores ni en los instrumentos físicos de producción (Coleman: 1988).

La contribución del capital social a la actividad productiva se explica por su estrecha relación con la confianza. Por ejemplo, un grupo en el que los miembros confían unos en otros alcanzará mejores resultados que otro en el cual impere la desconfianza. En este sentido, Fukuyama (1996: 33) menciona que «el *capital social* es el *crisol de la confianza*, y si bien su origen se encuentra en las raíces culturales de cada sociedad, constituye un elemento importante en la salud económica.»

Por su parte Knack (citado por Colombia Compite: 2001) sostiene que el capital social puede influir en la actividad productiva mediante dos grandes canales: microeconómicos o macropolíticos:

En el nivel micro, los lazos personales y la confianza interpersonal pueden reducir los costos de transacción, haciendo posibles formas de organización económica que de otra manera serían obstruidas por una gran cantidad de normas, contratos y burocracia. Los canales microeconómicos son diversos, entre ellos se encuentran: a) *las normas contractuales*, que protegen a los individuos de comportamientos oportunistas; b) *la seguridad*, a mayores niveles de confianza en la sociedad, los individuos destinan menos recursos para defenderse

de acciones delictivas contra sus derechos de propiedad; *c) la innovación*, un entorno de alta confianza permite a los empresarios gastar menos tiempo en protegerse de acciones desleales y les permite dedicarse más a la innovación en nuevos productos o procesos; *d) la financiación*, depende en gran medida de los niveles de confianza existentes, especialmente en los mercados de créditos informales que se basan en altos niveles de confianza interpersonal; y *e) el capital humano*, las sociedades con niveles de confianza importantes cuentan con mayores probabilidades de obtener altos rendimientos de la acumulación de capital humano, ya que la confianza facilita la realización de contratos incrementando el beneficio del gasto en educación especializada.

En el nivel macro, la cohesión social y el compromiso cívico pueden fortalecer la gobernabilidad democrática, mejorar la eficiencia y honestidad de la administración pública y elevar la calidad de las políticas económicas. Los canales macropolíticos son: *a) el gobierno*: los funcionarios de las sociedades con altos niveles de confianza son también más dignos de confianza, lo que impulsa una mayor inversión y el desarrollo de la actividad económica en general en una perspectiva a largo plazo, favoreciendo la inversión en tecnologías de producción; *b) la política*: la confianza y las normas cívicas pueden mejorar los resultados económicos indirectamente por medio de los canales políticos, el buen hacer del gobierno y la calidad de las políticas económicas. Además, las normas cívicas contribuyen a que los votantes resuelvan el problema de la acción colectiva relativa al control y seguimiento de los funcionarios públicos, fortaleciendo la participación democrática de la ciudadanía.

Otro argumento a favor de la influencia del capital social en el desarrollo económico y la generación de competitividad está relacionado con la sinergia creada en la interacción entre el Estado y las organizaciones civiles, ya que las normas sociales, las redes y otros componentes del capital social son los elementos que facilitan la coordinación de las acciones conjuntas (Putnam: 1993). En la medida que esta relación entre el Estado y las organizaciones civiles conduce a un mayor desarrollo económico, es igualmente pertinente considerar la existencia de una sinergia entre el capital social y el desarrollo. Dicho de otra manera, el capital social promueve el desarrollo económico porque actúa como un recurso facilitando la cooperación entre empresarios y entre éstos y los trabajadores.

La relación existente entre el capital social y el crecimiento económico es presentada por Bazán y Schmitz (1997) como una interrelación entre la confianza, las normas sociales y las redes de las asociaciones cívicas, que facilitan las acciones conjuntas, las que a su vez promueven el crecimiento económico, afectando finalmente a la estructura social (Gráfico n.º 1).

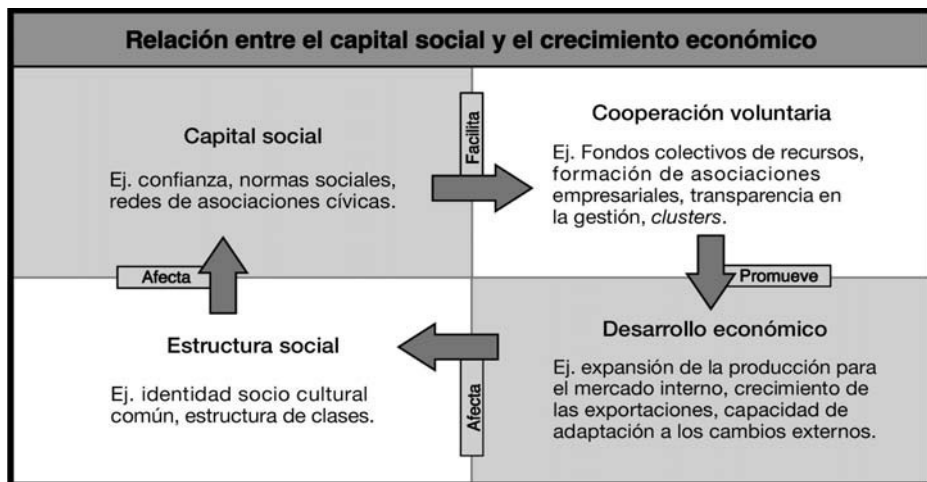
Cabe señalar que el gráfico n.º 1 ha sido diseñado para un análisis longitudinal y no pretende mostrar que las relaciones mencionadas se realicen de manera simultánea ni inmediata.

4. LA RESERVA DE CAPITAL SOCIAL

La acumulación del capital social permite introducir el término de reserva de capital social existente en determinada sociedad. Para ilustrar la importancia que representa para una sociedad la reserva de capital social, Fukuyama (1996: 49)

Gráfico n.º 1

Relación entre el capital social y el crecimiento económico



Fuente: Bazán y Schmitz (1997).

señala que, gracias a la reserva de capital social acumulado, la sociedad norteamericana tiene una vida asociativa rica y dinámica con una gran red de organizaciones de voluntarios, a pesar de la desconfianza y el individualismo que tiende a atomizar a sus miembros.

Al igual que los Estados Unidos, Japón posee una alta reserva de capital social que se manifiesta en sus instituciones fuertes y en el alto grado de confianza existente en la sociedad. Sin embargo, señala Fukuyama, la sociedad pierde en algunos otros aspectos. Por ejemplo, en el Japón los jóvenes más inteligentes aspiran a ser burócratas y no empresarios, pues la competencia por los puestos de trabajo es mayor en los organismos del Estado.

Participación del Estado en la variación del capital social

La participación del Estado es importante en la creación o disminución del capital social de una comunidad. El Estado puede crear capital social estableciendo leyes que hagan más transparente el funcionamiento del mercado, como por ejemplo poniendo reglas claras para los trabajos de subcontratación industrial o la constitución de consorcios empresariales. Igualmente puede fomentar la creación de sistemas de arbitraje sencillos y rápidos que permitan resolver los problemas en casos de discrepancia entre las partes involucradas.

El Estado también puede crear capital social a través de las instituciones, captando la confianza del público y promo-

viendo una mayor cooperación. Entre las instituciones que sirven a este propósito se encuentran los centros tecnológicos y las instituciones para estandarizar y asegurar la calidad de los productos y servicios ofrecidos por las empresas. El control de calidad de los productos, las certificaciones como la ISO 9000 y las auditorías a las empresas permiten generar confianza entre los agentes y aumentar los niveles de capital social de una comunidad.

Asimismo, el Estado puede contribuir al incremento del capital social ayudando a fortalecer los *clusters* y las redes empresariales con participación de pequeñas, medianas y grandes empresas: planteando programas específicos de desarrollo, eligiendo cuidadosamente al grupo beneficiario y evitando tratar a todas las pequeñas empresas por igual —ya que existe gran heterogeneidad en el interior de esta categoría—, fortaleciendo asociaciones de empresarios, promoviendo la formación de consorcios empresariales, organizando el funcionamiento de la subcontratación industrial y fomentando el trabajo de agentes productivos privados para que presten servicios técnicos y actúen de intermediarios entre las empresas en los casos en que sea necesario. Existe evidencia tanto en países desarrollados, como Italia y Japón, como en países en desarrollo, como la India y Brasil, de que los *clusters* y las redes empresariales han contribuido a incrementar el capital social existente, generando confianza y constituyéndose en fuente para el desarrollo de ventajas competitivas.

Por otro lado, el Estado puede disminuir el capital social existente en el ámbito familiar, por medio de políticas que afectan de alguna manera a las estructuras sociales, como es el caso de los programas de apoyo para madres solteras, las

pensiones de desempleo y otras similares que permiten a las personas una mayor independencia con respecto a sus familias.

Participación del sector privado en la variación del capital social

El sector privado por su parte puede contribuir a la creación de capital social propiciando la creación de asociaciones y multiplicando los servicios de agentes intermediarios que buscan mejorar las relaciones entre las empresas. Este tema es particularmente importante en las relaciones de subcontratación entre empresas de diferente tamaño. Algunos de los elementos que se deben considerar en este trabajo de mediación son los contratos a largo plazo y su exclusividad, ya que ayudan a la generación de confianza entre los agentes económicos involucrados.

También es importante el esfuerzo que realicen las empresas en el control de calidad de sus productos y en la transparencia de sus estados financieros. Un agente desconocido tenderá a confiar más en una empresa si ésta aplica sistemas de certificación de calidad y si mantiene en orden su sistema contable y sus sistemas de control interno. En el mismo sentido, las empresas informales y aquéllas que llevan una doble contabilidad no serán capaces de generar confianza en sus socios.

5. EVIDENCIA EMPÍRICA: EL CASO DE VILLA EL SALVADOR Y GAMARRA EN EL PERÚ

Villa El Salvador (VES) y Gamarra se sitúan entre los *clusters* de mayor éxito en el Perú. Ambas experiencias permiten

ilustrar cómo el capital social ha participado en su desarrollo. Las diferencias básicas de estas dos experiencias son que el *cluster* de VES surgió como resultado de un esfuerzo planificado en el que el alcalde del distrito y la población trabajaron de manera organizada creando un parque industrial, mientras que el caso de Gamarra fue una experiencia espontánea en la que muchas circunstancias al azar coincidieron para impulsar su desarrollo y en la que la municipalidad del distrito no jugó un papel decisivo. Otra diferencia importante es que en VES se concentran varias líneas de producción, mientras que Gamarra se especializa en la producción y comercialización exclusivamente de prendas de vestir.

Villa El Salvador⁴

Villa El Salvador surge en 1971 cuando un grupo de personas formado por aproximadamente 50.000 personas invadió tierras públicas en un vasto arenal ubicado a 19 Km. de la ciudad de Lima. Al inicio el gobierno trató de expulsarlos pero finalmente accedió a que ocuparan ese terreno. Hoy VES tiene una población aproximada de 300.000 habitantes y cuenta con una organización urbanística muy desarrollada. Su modelo organizativo se basa en la participación activa. Cada grupo residencial posee su propio centro con instalaciones comunales y espacios para el deporte, la actividad cultural y el encuentro social. Ello

favorece y maximiza las posibilidades de cooperación.

Un inventario realizado en 1989 dice que VES en menos de dos décadas tenía 50.000 viviendas, 38.000 de ellas construidas por los mismos pobladores; éstos habían levantado con su esfuerzo 2.800.000 metros cuadrados de calles de tierra afirmada; y construido, en su mayor parte con recursos de la comunidad, 60 locales comunales, 64 centros educativos y 32 bibliotecas populares. A ello se suman 41 núcleos de servicios integrados de salud, educación y recuperación nutricional, centros de salud comunitarios, una red de farmacias, y una razonable estructura vial interna con 4 rutas principales y 7 avenidas perpendiculares, que permitan la comunicación interna. Además, sus pobladores plantaron medio millón de árboles y construyeron un parque industrial.

La asociación lograda por los habitantes de VES cubrió los más variados aspectos. Se crearon más de un centenar de clubes de madres que crearon y gestionaron 264 comedores populares y 150 programas de «vaso de leche escolar». Los jóvenes dirigen y llevan adelante centenares de grupos artísticos, bibliotecas populares, clubes deportivos, asociaciones estudiantiles, talleres de comunicación, etc. En el plano de la producción, el Parque Industrial de Villa El Salvador (PI-VES) alberga alrededor de 1.000 empresas, la mayor parte de ellas dedicadas a la actividad productiva. Los productos fabricados en el PIVES son diversos, incluyendo muebles de madera, confecciones, calzado, productos de metalmecánica y artesanías. Sus productos se orientan básicamente al mercado local, aunque existen iniciativas para exportar muebles de

⁴ Experiencia tomada del documento de Bernardo KLIKSBERG: «El Rol del Capital Social y de la Cultura en el proceso de Desarrollo», en *Capital Social y Cultura, Claves del Desarrollo*, BID, Fondo de Cultura Económica, 2000.

madera y confecciones textiles. Sin embargo los productores aún se enfrentan a una serie de inconvenientes relacionados con la calidad de sus productos, la financiación y el conocimiento del mercado internacional. Las empresas del PIVES conforman un *cluster* incipiente y realizan muchas actividades conjuntas como la compra de materias primas, la búsqueda mancomunada de maquinarias y diversos esfuerzos para mejorar la calidad de sus productos. Algunas de estas acciones han sido inducidas por el gobierno y la cooperación internacional, como es el caso del horno financiado por la cooperación española y el ex MITINCI, hoy Ministerio de la Producción⁵.

Los logros alcanzados por los habitantes de VES en un contexto de crisis económica, se explican en gran parte por el capital social de la comunidad⁶. Su población originaria está formada mayormente por familias llegadas de la sierra peruana. Los campesinos de los Andes carecen de toda riqueza material, pero tienen un rico capital social. Llevan consigo la cultura y la tradición indígena, y una milenaria experiencia histórica de cooperación, trabajo comunal y solidaridad.

La propia comunidad, organizada en trabajos colectivos, incrementó el capital social latente, que se fue multiplicando. La creación de un municipio entero por su población generó una identidad sólida e impulsó la autoestima personal y colectiva. La experiencia de VES ha sido reconocida mundialmente, siendo objeto de

continuas distinciones otorgadas por la UNESCO, el diario La República (Lima) y las Naciones Unidas. Obtuvo el Premio Príncipe de Asturias, el Premio Nacional de Arquitectura y Desarrollo Urbano del Perú y una distinción por ser la comunidad con un mayor grado de forestación y arborización. Asimismo, en 1985 el Papa Juan Pablo II visitó VES destacando sus logros.

La potenciación del capital social jugó un papel decisivo en los logros de VES. Factores no visibles, silenciosos, que actúan en las entrañas del tejido social, desempeñaron aquí un papel positivo constante, entre ellos: el fomento permanente de formas de cooperación; la confianza mutua entre los actores organizacionales; la existencia de un comportamiento cívico comunal, constructivo y creador; la presencia de valores comunes; la movilización de la cultura propia; la afirmación de la identidad personal, familiar y colectiva; y el crecimiento de la autoestima en la misma experiencia. Todos estos elementos fueron dinamizados por el modelo genuinamente participativo adoptado por la comunidad.

Gamarra⁷

Se conoce por el término «Gamarra» a toda la zona circundante al Jirón Gamarra en el distrito de La Victoria en la ciudad de Lima, donde se concentran muchas empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir. Este conglomerado de empresas es el más grande del país; está formado por unas 12.000 empresas, de

⁵ Datos del PIVES proporcionados por el Ing. Carlos Pimentel.

⁶ También es importante señalar la participación y el liderazgo de Michel Ascueta, quien durante mucho tiempo fue alcalde de VES.

⁷ Experiencia desarrollada a partir del trabajo de Celia Cornejo (1999).

las cuales aproximadamente una tercera parte se dedica a la producción y el resto a la comercialización de maquinarias, insumos y productos terminados. Gamarra abastece a alrededor del 57% del mercado nacional de confección textil y desde 1995 viene registrando algunas exportaciones esporádicas, principalmente al mercado de los Estados Unidos y a países vecinos. Si bien muchas de las empresas de Gamarra se dedican a la fabricación de prendas de vestir, la actividad comercial juega un papel muy importante en la zona, lo que la diferencia de otras agrupaciones de pequeñas empresas existentes en el país, como es el caso por ejemplo de los parques industriales.

La actividad de la confección industrial de prendas de vestir en el Perú comenzó a desarrollarse en los años cincuenta. Antes de esa época, el mercado nacional se abastecía de las importaciones y de la producción artesanal. Las tiendas de insumos para la confección se localizaban en el centro de Lima. Por aquella época, el distrito de La Victoria, donde se ubica Gamarra, se perfilaba ya como un importante centro comercial e industrial del país. En 1895 La Victoria fue sede de la Escuela de Artes y Oficios para la formación de mano de obra industrial. Desde 1898 La Victoria ya contaba con importantes fábricas textiles como Santa Catalina, San Jacinto y Textiles la Victoria, lideradas por empresarios italianos, pioneros en el sector. La mayor inversión que recibió La Victoria en esa época fue en capital humano. La experiencia que los industriales de entonces transmitieron a los trabajadores se plasmó algunas décadas después cuando los matriceros, torneros y tejedores de esas fábricas formaron sus propias industrias (Ponce, 1994).

La creación del Mercado Mayorista de La Parada en 1945, consolidó la actividad comercial e industrial existente en el distrito. La Victoria se convirtió en uno de los principales centros de abastecimiento de alimentos de la capital, así como en el principal punto de llegada de la población proveniente del interior del país. Las actividades comerciales se multiplicaron rápidamente, buscando atender mejor las necesidades de vivienda, de vestido y de servicios que demandaba su creciente población. Hacia el año 1950 los pocos establecimientos de ventas de telas que existían en La Victoria se ubicaban en los alrededores del Jirón Gamarra y pertenecían a familias árabes. Luego fueron surgiendo algunos talleres de confección de ropa, los cuales se multiplicaron en las décadas siguientes.

Etapas en el desarrollo de Gamarra: importancia del capital social

El estudio de la formación y evolución de Gamarra ha permitido distinguir cuatro etapas en el desarrollo de su capital social: a) la etapa preindustrial, b) la etapa de formación, c) la etapa de crecimiento y apogeo, y d) la etapa actual de liberalización del comercio.

- a) *Etapa preindustrial.* En la primera etapa se considera a las comunidades de origen como germen de la mayor parte de los empresarios de Gamarra. Se trata de comunidades dedicadas a la agricultura durante algunos meses del año y a otras actividades, como la artesanía, el comercio y la cría de animales, el resto del año. Los trabajos comunitarios son la norma; todos colaboran para ejecutar obras comunales, tales

como caminos, pozos de agua, graneros y otros. Los campesinos tienen gran sentido del trabajo, de la responsabilidad y del ahorro. Están además familiarizados con los trabajos manuales de diferente índole y con la organización y administración de los recursos escasos. Estas comunidades poseen, pues, un alto nivel de capital social.

- b) *Etapas de formación.* La segunda etapa corresponde a la formación de Gamarra durante las décadas de los sesenta y setenta. Se observa durante este período una concentración de población que migra de la sierra en los alrededores del mercado Mayorista de la Parada, cerca del Jirón Gamarra. Esta población trae consigo sus tradiciones culturales y sus hábitos de trabajo, contribuyendo a enriquecer el capital social de la zona.
- c) *Etapas de crecimiento y apogeo.* En la tercera etapa de crecimiento ocurrida en la década de los ochenta, las empresas de Gamarra se ven favorecidas por la crisis económica que vive el país. El cierre de algunas fábricas textiles y de confecciones permite a las empresas de Gamarra contar con personal experimentado y con algunas máquinas entregadas como pago a los trabajadores despedidos. Por otro lado, la disminución del poder de compra de la población la lleva a orientarse hacia ese sector de producción nacional que le abastece de ropa moderna y barata. De igual manera la población que continúa migrando hacia Lima así como la que queda en sus lugares de origen empiezan a consumir los productos de Gamarra.

En esta etapa las empresas en Gamarra se multiplicaron con facilidad, las ventas aumentaban de manera sostenida, la demanda crecía, los empresarios andaban muy ocupados organizando sus negocios e invirtiendo su dinero en locales comerciales y en maquinarias para protegerse de la hiperinflación que afectaba la economía del país. La práctica de acciones cooperativas no prosperó más allá de la construcción de galerías comerciales o de ayuda entre familiares que se prestaban dinero y maquinarias. La bonanza del momento no permitió el desarrollo del capital social en Gamarra. Esto contrasta con lo ocurrido en otros sectores de la población peruana que justamente en esos años de crisis se organizaron en actividades colectivas para hacer frente a las crisis, como es el caso de los comedores populares, las campañas del «vaso de leche escolar» o de las rondas campesinas.

- d) *Etapas actuales de liberalización del comercio.* La cuarta etapa, correspondiente a la situación actual de liberalización del mercado, encontró desprevenidos a los empresarios de Gamarra. Durante los primeros años de la década de los noventa continuaron manejando sus empresas como en el pasado. Pese a que la liberalización del comercio se inició en 1990, no fue hasta 1995 en que algunos de ellos se percataron que la situación estaba cambiando y comenzaron a organizarse en asociaciones empresariales. Este mismo año las instituciones locales iniciaron pro-

gramas de capacitación técnica dirigidos a estas empresas. Al mismo tiempo surgieron algunas propuestas para conformar consorcios exportadores y exportar a los Estados Unidos.

A pesar de haber realizado algunos esfuerzos por organizarse y exportar, éstos no fueron suficientes; las ventas de las empresas de Gamarra continuaron disminuyendo. Los esfuerzos en este sentido van a ir en aumento ya que el proceso de globalización avanza de manera inexorable. La participación de comerciantes coreanos en el propio Gamarra es una prueba palpable de que la globalización existe y que las empresas que no logren reestructurarse en un período corto terminarán por desaparecer del mercado. Ante esta situación, los empresarios de Gamarra han dejado de colaborar solamente con sus familiares y paisanos, orientándose también hacia las instituciones como medio de conseguir la capacitación y los contactos que requieren para poder acceder a otros segmentos del mercado.

Se puede, pues, concluir que la liberalización del mercado ha tenido efectos positivos en el desarrollo de la cooperación y del capital social en Gamarra. Resta por saber si los esfuerzos que vienen realizando las empresas de Gamarra y las instituciones locales serán suficientes para devolver a Gamarra el dinamismo mostrado en los años ochenta.

Acciones conjuntas

En Gamarra existe una predisposición de la gente para realizar acciones conjuntas en grupos familiares o de paisanos. La red de contactos personales de

los empresarios de Gamarra se extiende hasta sus comunidades de origen, con las cuales mantienen una estrecha vinculación, lo que les facilita la ejecución de actividades conjuntas así como la venta de sus productos en provincias. Las acciones conjuntas más importantes de Gamarra constituyen la construcción de galerías comerciales, destacando el caso de las galerías San Miguel y Los Amigos, construidas a fines de los ochenta por un grupo de emigrantes puneños que decidieron comprar el terreno y contratar solamente supervisores, aportando ellos mismos la mano de obra. Cuando fue necesario contaron con la participación de sus paisanos de Yunguyo, una comunidad fronteriza con Bolivia: ellos iban a Lima a trabajar únicamente a cambio de comida y vivienda. Durante el gobierno de García, cuando la inflación alcanzó niveles alarmantes, los hermanos Guisado, propietarios de varias galerías de la zona, incluyendo la primera que se construyó en 1972, dieron un fuerte apoyo para que la comunidad obtuviera un préstamo bancario.

En el campo de la producción, la cooperación entre familiares y paisanos también es muy alta. Intercambian información, se prestan equipos, operarios, insumos etc. Los familiares también juegan un papel importante en la financiación de las empresas ya que la mayor parte no trabaja con la banca comercial. La cooperación en el campo productivo fuera del ámbito familiar comenzó a desarrollarse en Gamarra a partir de 1995, siendo los principales casos: el abastecimiento conjunto de insumos, las ventas en ferias provinciales, la organización de desfiles de modas para público de zonas residenciales y la formación de consor-

cios de exportación orientados al abastecimiento conjunto del mercado externo. También es destacable el trabajo de género que realizan las asociaciones de Gamarra logrando una importante participación de la mujer en el desarrollo de los programas.

El Anexo B muestra un inventario de las acciones conjuntas realizadas en Gamarra y su clasificación en a) *horizontales o verticales*, según se trate de empresas que compiten directamente en el mercado, o de empresas situadas en etapas anteriores o posteriores de la cadena de producción; b) *bilaterales y multilaterales*, según participen de manera individual o agrupadas en asociaciones o consorcios, y en c) *internas y externas*, según corresponda a agentes del interior o fuera de Gamarra. La mayor parte de estas acciones conjuntas de Gamarra se realizan de manera bilateral, horizontal y al interior del complejo. Nótese que las acciones conjuntas mencionadas en el «Anexo B» son desarrolladas a largo del tiempo y no simultáneamente.

Cabe señalar que pese a la amplitud geográfica que abarcan las redes personales de los empresarios de Gamarra, llegando a comunidades lejanas a Lima, las relaciones se sitúan entre personas de un mismo nivel sociocultural, resultándoles muy difícil mantener relaciones importantes con empresarios u otras vinculadas al sector textil que no pertenezcan al mismo círculo social. Este hecho influye negativamente en su capacidad de negociación frente a terceros e incrementa los costos de transacción, especialmente en las relaciones de subcontratación establecidas con agentes que se encuentran fuera de ese ámbito restringido.

En los casos de acciones realizadas con agentes de fuera de Gamarra, se trata de empresas de igual tamaño o más pequeñas que les prestan servicios de costura a través de las cuales comercializan sus productos. Las acciones conjuntas de tipo multilateral se empezaron a dar a partir de 1995 con la creación de las asociaciones y la intervención del gobierno y otras instituciones. Las acciones conjuntas de tipo multilateral e interno se dan básicamente entre empresas similares, es decir, en el nivel horizontal, mientras que en las acciones conjuntas de tipo multilateral externo se registran mayores vinculaciones de carácter vertical.

Las acciones conjuntas de Gamarra y su evolución reflejan las etapas de desarrollo y las variaciones que ha tenido el capital social formado en el transcurso del proyecto Gamarra. En la etapa de formación y consolidación del conglomerado, la reserva de capital social existente permitió la realización de acciones conjuntas entre familiares y paisanos que fueron muy útiles para su crecimiento. Sin embargo, desde la liberalización del comercio iniciada en la década de los noventa, este tipo de cooperación ha mostrado limitaciones para contribuir al desarrollo de Gamarra, optándose por la creación de instituciones y la generación de confianza a un nivel más amplio que el familiar y comunitario.

6. CONCLUSIONES

El capital social es un concepto de reciente elaboración referido a las conexiones sociales y a los aspectos comunes que surgen de la interrelación entre las personas. Su origen se encuentra en las

raíces culturales de cada comunidad, las tradiciones cívicas, las normas de reciprocidad y las densas redes de compromiso social. El capital social permite la generación de confianza y la reproducción de relaciones de cooperación, reciprocidad y solidaridad entre grupos sociales, permitiéndoles mejorar las condiciones de vida de sus integrantes.

En el campo del desarrollo económico, el capital social contribuye a la generación de competitividad participando del proceso productivo al igual que otros tipos de capital como el capital humano o el capital físico. A mayores niveles de capital social en una comunidad, existen mayores niveles de confianza, se ejecutan más acciones conjuntas y se reducen los costos de transacción en las actividades económicas. El capital social además, contribuye a la generación de competitividad creando sinergia entre el Estado y las organizaciones civiles. Los canales utilizados por el capital social para incrementar la competitividad pueden ser microeconómicos como las normas contractuales, la seguridad, la innovación, la financiación y el capital humano, o macropolíticos, como el gobierno y la política.

La evidencia empírica presentada muestra el papel desempeñado por el capital social en el desarrollo de dos *clusters* ubicados en la ciudad de Lima: Villa El Salvador y Gamarra. Los dos *clusters* se crearon con reservas de capital social similares, ya que sus miembros provienen en su mayor parte de comunidades de la sierra peruana, caracterizadas por sus elevados niveles de solidaridad y reciprocidad. Ambas experiencias ocurren en el mismo contexto nacional y transcurren en el mismo periodo. Sin embargo, el capital social evoluciona de manera diferente en

cada *cluster*, en función de sus características propias como comunidad.

En el caso de VES, el gobierno local ha representado un papel importante en el fortalecimiento del capital social, mientras que en Gamarra no. Allí el desarrollo del capital social se estancó durante la década de los ochenta, que fue un período de apogeo en su desarrollo, reactivándose luego a partir de 1995, cuando la liberalización del mercado afectó el nivel de ventas del conglomerado y puso en evidencia la necesidad de crear instituciones para fomentar la ejecución de acciones conjuntas que trascendieran los ámbitos familiares y que les permitieran alcanzar los niveles de competitividad que requiere el mercado actual.

De manera general, podemos afirmar que la incorporación del capital social en el análisis de organizaciones empresariales, como los *clusters*, los consorcios o las redes empresariales, aporta elementos importantes para mejorar sus niveles de productividad y competitividad. El objetivo, en cualquier caso, debe ser el de fortalecer el capital social existente, buscando transformar el capital social familiar en instituciones que permitan la generación de confianza en niveles más amplios.

Este esfuerzo debe ser realizado de manera conjunta por el estado y el sector privado. El Estado puede contribuir a crear capital social estableciendo reglas claras que hagan transparente el mercado, fortaleciendo las instituciones existentes y ejecutando programas que apoyen el desarrollo de clusters y redes empresariales. El sector privado, por su parte, puede participar en este esfuerzo propiciando la creación de asociaciones, generando servicios de intermediación entre las em-

presas, manteniendo estados contables transparentes y cuidando la calidad de sus productos a través de controles y certificaciones garantizadas.

ANEXO A. Medición de la confianza

Modelo probabilístico de Coleman (1990) para medir la confianza

Ecuación base a:

$$G \times p > (1 - p) \times L \quad (1)$$

Donde:

G = ganancia potencial de la transacción si el otro agente actúa con honestidad

p = probabilidad de que el otro agente actúe con honestidad

L = pérdida potencial de la transacción si el otro agente actúa sin honestidad

1 - p = probabilidad de que el otro agente actúe deshonestamente.

Humphrey y Schmitz (1996) incorporan a este modelo el costo que implica el to-

mar medidas para protegerse del oportunismo y establecer sanciones, obteniendo la siguiente ecuación:

$$(G-S) \times p > (1 - p) \times L \quad (2)$$

Donde:

S = costo de seguridad y control

De acuerdo a la ecuación (2), un agente participa en una transacción sólo si espera una ganancia neta condicionada al comportamiento honesto del otro agente.

La teoría de los juegos

Dominique Furlong (1996) presenta dos juegos desarrollados por Platteau y Dasgusta, que sirven para dilucidar la existencia o no de confianza:

a) *El Juego de la verdad y de la mentira*. Considera dos personas con alternativas similares de elección. Ambas personas maximizan su beneficio cooperando mutuamente. La utilidad obtenida de las posibles combinaciones estratégicas se presenta en el cuadro n.º A1.

Cuadro n.º A1
El juego de la confianza

		Jugador 1	
		H	E
Jugador 2	H	20,20	5,15
	E	15,50	10,10

Fuente: Furlong (1996).

Los jugadores pueden escoger entre dos posibilidades: ser honestos (H) o engañar (E). La elección de la estrategia se realiza de manera simultánea. Cada jugador prefiere ser honesto si el otro también lo es, pero prefiere engañar si el otro también engaña. La estrategia óptima para cada jugador está determinada por la probabilidad con la que acierte el comportamiento honesto del otro jugador.

Siguiendo el esquema anterior, tenemos que la elección óptima para ambos es H (ser honestos), siempre y cuando la probabilidad de que el otro jugador también sea honesto sea $> 1/2$, y E (engañar) si ocurre la probabilidad de que el otro engañe sea igualmente $> 1/2$. Que la elección sea óptima para ambos o no, depende del nivel de subjetividad con que cada uno calcule el comportamiento del otro.

Este juego muestra las posibilidades de ganancia o pérdida relacionada con la existencia o no de confianza entre los jugadores en una situación de elección única, pero no permite analizar la confianza en un contexto dinámico. Al respecto Dasgusta (citado por Furlong, 1996:10) señala que para que se desarrolle confianza entre los agentes individuales, se deben repetir las transacciones regularmente. Ante cada nueva decisión, los agentes tendrán presente en sus memorias el comportamiento del otro en el pasado. Es decir, la generación de confianza está vinculada a la reputación, la cual se adquiere en base a la experiencia.

b) *El Dilema del Prisionero*. Para analizar la confianza en términos dinámicos, se considera el escenario más conocido de la teoría de los juegos, el dilema del prisionero.

El dilema del prisionero puede ser descrito como sigue: dos sospechosos —Pedro y Juan— son arrestados por un crimen. A la policía le faltan pruebas suficientes para llegar a culpar a los sospechosos, salvo que por lo menos uno de ellos confiese. La policía los confina en dos celdas separadas y les explica las consecuencias que pueden tener las acciones que puedan tomar. Si ninguno de ellos confiesa, entonces pueden ser condenados a dos años de prisión cada uno. Si ambos confiesan, los dos serán sentenciados a cinco años. Si sólo uno de ellos confiesa, el que confesó será liberado de inmediato, pero el otro será sentenciado por diez años. En este juego, cada prisionero puede jugar dos estrategias: confesar o no confesar. El cuadro n.º A2 resume las alternativas existentes para ambos.

¿Cuál es la solución a este problema? Si uno de los prisioneros va a confesar, entonces es mejor que el otro también confiese, porque si no confiesa él será encarcelado diez años, en vez de cinco. Igualmente, si uno de los prisioneros no confiesa, entonces es mejor para el otro confesar para que lo dejen en libertad, en lugar de no confesar y quedarse en la cárcel dos años. Tanto para Pedro como para Juan, es mejor jugar la estrategia de confesar que la de no confesar. Se dice que la estrategia de no confesar es dominada por la estrategia de confesar.

El jugador racional no toma una estrategia que es dominada estrictamente (no juega la estrategia de no confesar) porque no hay base para creer que el otro jugador va a jugar de tal manera que dicha estrategia sea la óptima. Por ello, en el dilema del prisionero, un prisionero racional elige confesar y el resultado al que se llega por decisión de ambos prisione-

Cuadro n.º A2

El dilema del prisionero

El dilema del prisionero	
Pedro confiesa Juan confiesa Pedro: 5 años Juan: 5 años	Pedro no confiesa Juan confiesa Pedro: 10 años Juan: es liberado
Pedro confiesa Juan no confiesa Pedro : es liberado Juan: 10 años	Pedro no confiesa Juan no confiesa Pedro: 2 años Juan: 2 años

Fuente: Jarillo, 1993.

ros es la estrategia (Pedro confiesa, Juan confiesa) en la que las condenas son de cinco años para cada uno. Esto sucede a pesar de que jugando la estrategia (Pedro no confiesa, Juan no confiesa), llegarían a mejores resultados para ambos. Es un dilema porque hay posibilidades de que ambos puedan mejorar su situación sin empeorar la situación del otro.

La teoría del dilema del prisionero es una buena formalización del problema básico de la verdad y de la mentira. A pesar de que ambos se benefician al cooperar, exis-

te un gran tentación de no hacerlo y acrecentar así sus propios beneficios. Se puede optar, como alternativa, introducir algún tipo de contrato escrito donde los participantes se comprometan a cooperar, pero esto incrementaría los costos de transacción.

La teoría del dilema del prisionero muestra que, si nosotros repetimos el juego varias veces, veremos cómo la no cooperación es el único equilibrio del juego. Sin embargo, parece ser que la constante repetición del juego puede desarrollar la cooperación. Al respecto el profesor Anatol

Rapoport de la Universidad de Toronto ha diseñado una estrategia para desarrollar la cooperación, denominada «*tit-for-tat*». Esta estrategia consiste en comenzar cooperando y en determinada parte del juego hacer exactamente lo que hizo el otro jugador en la jugada previa. De esta manera, los jugadores irán comprendiendo que si ellos no colaboran, los otros tampoco estarán dispuestos a colaborar y eso cambiará el ambiente para el siguiente juego. Se puede esperar que a largo plazo la cooperación sobreviva, aún en un ambiente de no cooperación, y que termine siendo el elemento prevaleciente en las relaciones interempresariales (Jarillo, 1993:149).

La teoría del dilema del prisionero puede aplicarse en situaciones de cooperación empresarial para predecir resultados posibles. Ella ayuda a comprender por qué surgen conflictos en situaciones donde interactúan intereses múltiples que no son siempre comunes. Por ejemplo, si un grupo de empresas decide formar un consorcio para realizar actividades de investigación y desarrollo, es probable que cada empresa envíe uno de sus científicos de «segunda clase», esperando que los otros envíen a uno de «primera clase». Ninguna empresa querrá enviar lo mejor que tiene, todos enviarán sus científicos de «segunda clase» y el proyecto fracasará.

ANEXO B. Relaciones de cooperación en Gamarra

Cuadro n.º B1

Relaciones de cooperación en Gamarra

Tipo de cooperación	Multilateral		
	Bilateral	Interna	Externa
Horizontal	Interna	Externa	Multilateral
Horizontal	* Préstamos de equipo.	* Comercialización en Gamarra de productos de terceros.	• Promoción de locales comerciales (APEGA).
	* Intercambio de información de mercado.	* Servicios de costura.	• Préstamos de FCNDEMI (SCG-MITINCI)+
	* Préstamos de dinero.		• Préstamos del Banco Latino (APEGA)+
	* Servicios de costura.		• Trabajo de género (APEGA-Swisscontact)+
	* Alianzas con abastecedores de servicios de acabados.		■ Capacitación técnica (PROMPEX)
			■ Ventas en El Alto (PROMPEX)
Horizontal			■ Misión de ventas en Bolivia (PROMPEX)
			□ Capacitación técnica (ADEX-AID)

Cuadro n.º B1 (*continuación*)
Relaciones de cooperación en Gamarra

Tipo de cooperación	Bilateral		Multilateral	
	Interna	Externa	Interna	Externa
Vertical	* Alianzas con proveedores de telas.		• Pedidos conjuntos de tela (APEGA).	■ Compras de buzos (FONCODES). ■ Conferencia de prensa (PROMPEX). ■ Encuentro empresarial y «show-room (PROMPEX / PROMPYME). □ GAPOL (SCG-SNI-CAF-Manufact. JOZ) + □ Garibaldi (SCG-INCOTEX - Swiacontact-Recursoa S.A)+ □ Gamax (SNI-CAP-SCG)+ - o Feria tecnológica (Pirka)

Fuente: Celia Cornejo (1999).

Nota:

- Cooperación a nivel individual, familiar o comunitario.
- Cooperación al interior de las asociaciones de empresarios.
- Cooperación con organismos del Estado.
- Cooperación con instituciones sin fines de lucro.
- o Cooperación con agentes externos.

Las relaciones que pertenecen a más de una de las categorías mencionadas llevan adicionalmente el signo «+» al final.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAZÁN, L. and SCHMITZ, H. (1997): «Social capital and export growth: an industrial community in southern Brazil», in: *IDS Discussion Paper N.º 361*, Brighton: IDS.
- BECATTINI, G. (1992): «El distrito industrial Marsaliano como concepto socioeconómico», en *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pp. 61-68.
- COLEMAN, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- COLOMBIA COMPITE (2001): «Política Nacional para la Productividad» en *IV Encuentro para la Productividad y la Competitividad*, Presidencia de la República, Ministerio de Comercio Exterior.
- CORNEJO, C. (1999): *Los sistemas de cooperación en las concentraciones territoriales de empresas en países en desarrollo: el caso de la industria de la confección en Lima-Perú*, Tesis Doctoral, IUED / Universidad de Ginebra, Ginebra.
- FILLIEUE, O. et PECHU, C. (1993): *Lutter ensemble: les théories de l'action collective*, Paris, L'Harmattan.
- FUKUJAMA, F. (1996): *Trust. The social virtues and the creation of prosperity*, New York, Free Press Paperbacks.
- FURLONG, D. (1996): «The conceptualization of "Trust" in economic thought», in: *IDS Working Paper*, N.º 35, Brighton: IDS.
- GAMBETTA, D. (1988): «Can we trust trust?», in D. Gambetta ed. *Trust: Making and breaking cooperative relations*, Oxford, Basil Blackwell, pp. 213-237.
- HUMPHREY, J. and SCHMITZ, H. (1996): «Trust and economic development», in: *IDS Discussion Paper* 355, Brighton: IDS.
- JARILLO, J.C. (1993): *Strategic Network*, creating the borderless organization, Oxford, Butterworth-Heinemann.
- KLIKSBERG, B. (2000): «El rol del capital social y la cultura en el proceso de desarrollo» en *Capital Social y Cultura, Claves para el desarrollo*, BID, Fondo de Cultura Económica.
- MILL, J. S. (1948): *Principles of Political Economy*, London, John W. Parker.
- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York, Cambridge University Press.
- OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*, New haven Conn., Yale University Press.
- OLSON, M. (1966): *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*, Boston, Harvard University Press.
- PEYREFITTE, A. (1995): *La société de confiance. Essai sur les origines et la nature du développement*, Paris, Editions Odile Jacob.
- PONCE, R. (1994): *Gamarra, formación, estructura y perspectivas*, Lima, Fundación Friedrich Ebert, Recursos S.A.
- PORTER, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Vergara Ed. S.A.
- PORTILLA RODRÍGUEZ, M. (1997): «Social capital in developing societies: reconsidering the links between civil agency, economy and the State in the development process», in: *Working Paper Series No. 248*, The Hague, Institute of Social Studies.
- PUTNAM, R. D. (1993): *Making Democracy Work: Civic traditions in Modern Italy*, Chichester, Princenton University Press.
- PYKE, F., BECATTINI, G. and SENGENBERGER, W. (Ed.) (1992): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- RECURSOS S.A. (1995): *Oportunidades para la división del trabajo y la subcontratación en Gamarra*, Lima, Swisscontac.
- RECURSOS S.A. (1996): *Aspectos organizativos en diseño de estrategias de desarrollo de mecanismos de subcontratación y formación de consorcios* (mimeo), Lima, Convenio ADEX/AID.
- SAKO, M. (1992). *Prices, Anality and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SCHMITZ, H. (1997a): «Collective efficiency and increasing returns», in: *IDS Working Paper No. 50*, Brighton: IDS.
- SCHMITZ, H. (1997b): *Progress and fail in responding strategically to the competition: cooperation and conflict in the Sinos Valley*, Preliminary draft, Paper for collective efficiency workshop, Sussex, IDS/University of Sussex.
- VISSER, E.-J. (1996): *Local sources of competitiveness, spatial clustering and organisational dynamics in small-scale clothing in Lima, Peru*, Amsterdam, Tinbergen Inc. Series n.º 33. Ph.D. Thesis, Tinbergen Institut.
- ZUCKER, L. G. (1986): *Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1940-1920*, *Research in Organizational Behaviour*, Vol. 8: 53-111.

Las relaciones entre descentralización y capital social: argumentos teóricos y referencia española*

Este trabajo explora las relaciones existentes entre capital social y procesos de descentralización, partiendo de una discusión acerca de la primera noción y acogiendo a su definición como una urdimbre de instituciones informales que inducen comportamientos cooperativos espontáneos de los individuos. En el debate teórico en torno a los efectos económicos de la descentralización, destacan algunos beneficios relevantes, pero también ciertos costes. El argumento central de este artículo es que la dotación de capital social puede ser un elemento de gran importancia para inclinar la balanza hacia el lado de las ventajas: en el caso de que una mayor descentralización consiga efectivamente incrementar la dotación de capital social —lo que se puede acreditar para un buen número de casos, pero no es un fenómeno universal—, ello debiera incorporar ganancias significativas en términos de reducción de los costes de transacción y de impulso de la capacidad de innovación y la calidad de las políticas públicas. Argumento que se contrasta con datos de las Comunidades Autónomas españolas.

Lan horrek gizarte kapitalaren eta deszentralizazio-prozesuen artean dauden erlazioak aztertzen ditu lehenengo ideiarengatik inguruko eztabaida batetik abiatuta eta hori indibiduen lankidetzako berezko jarrerak eragiten dituzten erakunde informalaren sare gisa ulertzen duen definizioa hartuz. Deszentralizazioaren eragin ekonomikoen inguruko eztabaida teorikoan etekin garrantzitsu batzuk azpimarratzen dira, baina bai eta kostu batzuk ere. Artikulu horren argudio nagusia gizarte kapitalaren hornidura balantza abantailen aldera eramanez arazteko garrantzi handiko elementua izan daitekeela da: deszentralizazio handiagoak gizarte kapitalaren hornidura handitzea lortzen badu —kasu askotan horrela da, baina ez da fenomeno unibertsala—, horrek etekin handiak ekarri beharko lituzke transakzioen eta politika publikoen berrikuntza-gaitasuna eta kalitatea sustatzearen kostuak murriztuko bailituzke. Argudio hori Espainiako Autonomia Erkidegoei dagozkien datuekin egiaztatzen da.

This work explores the existent relations between social capital and the decentralisation process, according to a discussion about the first notion and adopting its definition as a scheme of informal institutions, that induces spontaneous co-operative behaviours of the individuals. In the theoretical debate about the economic effects of the decentralisation, some relevant benefits are detailed, and also some costs. The main argument of this article is to assert that the endowment of the social capital can be an element of grand importance, in order to incline the balance toward the advantages side: In the case when, a major decentralisation realises effectively to increase the endowment of the social capital —the fact that can be accredited to a considerable number of cases, but which is not a universal phenomenon— this should incorporate important gains, in terms of reducing transaction costs, the impulse of innovation capacity and the quality of the public politics. An argument which is contradicted with the data of the Spanish Autonomous Communities.

* Una primera versión de este trabajo ha sido publicada como *Working Paper* del Instituto de Estudios Económicos de Galicia-Fundación Pedro Barrié de la Maza. Los autores agradecen al IIEG-FPBM su apoyo financiero, y al profesor Albino Prada y a un comentarista anónimo, sus comentarios.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. El concepto de capital social: entre las definiciones difusas y los indicadores imperfectos
 3. Los efectos del capital social
 4. Descentralización, federalismo y capital social
 5. El caso de las Comunidades Autónomas españolas: una primera aproximación empírica
 6. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: Capital social, descentralización, federalismo, Nueva Economía Institucional

N.º de clasificación JEL: A13, H10, R50

Toda transacción comercial tiene dentro de sí un elemento de confianza (...). Una buena parte del retraso económico en el mundo puede ser explicado por la ausencia de confianza mutua.

Kenneth Arrow (1972)

1. INTRODUCCIÓN

Las nociones de confianza y capital social nutren algunos de los desarrollos más sugerentes que se han producido en las ciencias sociales —incluidas, desde luego, la economía y la ciencia política— desde comienzos de los años noventa. Paradójicamente, no son conceptos sencillos de precisar. Como tampoco lo es el medir su impacto sobre distintas variables de la vida social. No es por tanto extraño que su uso haya generado una cierta polisemia, sirviendo para impulsar líneas de análisis diferentes y a veces contradictorias. Se

hace por tanto imprescindible avanzar en la precisión de las definiciones formales de esas nociones, como paso previo a cualquier análisis de sus impactos en la vida económica y social.

En este trabajo se abordan algunos de estos problemas, tanto en un plano general como en las relaciones particulares que cabe establecer entre las condiciones de confianza y la dotación de capital social, por un lado, y las estrategias de descentralización, por otro.

El artículo se divide en cuatro apartados. En el primero se analizan distintas definiciones del concepto de capital social y su concreción en indicadores cuantitativos. En el segundo, nos referimos a la relación entre capital social e instituciones. La cuestión de si el capital social es causa o consecuencia de los procesos económicos, políticos y de cambio institu-

cional es discutida en este apartado. En el epígrafe posterior se plasma una aproximación analítica a la relación entre descentralización, federalismo y capital social, que se presenta en la tercera parte. La línea principal de la argumentación destaca que, existiendo desde un punto de vista teórico una gran variedad de ventajas e inconvenientes de los procesos descentralizadores, el grado de desarrollo del capital social es un elemento clave para que la balanza se incline hacia uno u otro lado, es decir, para que el efecto de una mayor diversidad de niveles de gobierno sobre la eficacia política y económica sea o no positivo. El trabajo concluye en el cuarto apartado con un análisis econométrico para las Comunidades Autónomas españolas.

2. EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL: ENTRE LAS DEFINICIONES DIFUSAS Y LOS INDICADORES IMPERFECTOS

El libro de Putnam (1993) es referencia básica de una ubérrima literatura sobre el capital social y sus efectos en la evolución de variables económicas y políticas¹. Lo primero que llama la atención en ella es la falta de consenso en la definición misma del concepto. Cada autor que escribe al respecto parece obligado a aclarar su contenido (Sobel, 2002); no faltando quienes cuestionan incluso la denominación acuñada que tratan de equipararla con-

ceptualmente al capital físico y al capital humano (Arrow, 1999; Solow, 1999). Frente a ellos, economistas como Stiglitz (1999) y Glaeser y otros (2000) han defendido abiertamente la utilidad de la analogía. En todo caso, como apunta también Sobel (2002), una denominación vaga no debería ser motivo suficiente para condenar a una prometedora línea de investigación.

Existen dos grandes enfoques del concepto de capital social: el que podríamos llamar *culturalista* y el de la elección racional. El mismo Putnam se habría movido entre ambas interpretaciones (Boix y Posner, 2000). Por un lado, utiliza el concepto de *comunidad cívica*, en la tradición republicana, enraizado en los valores y pautas culturales de los miembros de una comunidad y reforzado por la red asociativa. Progresivamente, Putnam gira hacia un concepto racionalista del *capital social*, que es definido como la existencia de expectativas generalizadas de cooperación social (*confianza*), al tiempo causa y consecuencia de una densa red de asociacionismo. Aunque ambos caminos conducen a la cooperación y al civismo, el mecanismo que se acciona en cada caso es diferente.

En el ámbito económico, las definiciones de capital social tienden a situarse más próximas a la interpretación racionalista sugerida por Bourdieu (1986): «El capital social es un atributo de un individuo en un contexto social determinado. Uno puede adquirir capital social a través de acciones intencionales y puede transformarlo en rendimientos económicos. La capacidad de hacerlo depende, no obstante, de la naturaleza de las obligaciones sociales, conexiones y redes a disposición de cada uno». También desde una perspectiva económica, Glaeser y otros (2000) han insistido en una caracteriza-

¹ Antes de Putnam, la expresión *capital social* fue utilizada —con contenidos aproximados a los que él le dio— de un modo ocasional por diversos autores a lo largo del siglo xx —sobre todo sociólogos— desde que Lyda Hanifan la usara por primera vez en 1916. Toda esa línea de literatura culmina en los trabajos de James Coleman sobre la educación (véase, sobre todo, COLEMAN, 1990).

ción estrictamente individual y no comunitaria de la noción: «Definimos el capital social individual como las características sociales de una persona —incluyendo sociabilidad, carisma, contactos— que le permite cosechar rendimientos tanto de mercado como de no mercado en sus interacciones con los demás».

A fin de aclarar las diferencias entre ambas interpretaciones podemos confrontarlas en el marco de la teoría de juegos. Desde la óptica culturalista, los valores y pautas culturales alteran las preferencias de los individuos, de forma que el coste subjetivo de no cooperar supera los beneficios privados de la no cooperación, en el supuesto de que los demás lo hagan.

Para la interpretación racionalista, la comprensión de las ventajas sociales de una cooperación generalizada, la repetición continua de las interacciones y las expectativas de colaboración conducen al equilibrio cooperativo. En términos analíticos, es como si los individuos se enfrentaran a un superjuego de dilema del prisionero, con horizonte temporal infinito e información completa. La estrategia dominante es la cooperación. Esta explicación pierde enteros cuando los jugadores cambian continuamente —juegos no repetidos— o el conocimiento interpersonal es nulo —información incompleta— como suele suceder en el mundo real. Una solución al problema sería la de adoptar un enfoque ecléctico, integrando de forma simultánea las interpretaciones racionalista y culturalista; al tiempo que se reconoce que el capital social influye sobre los comportamientos individuales de diferentes formas, dependiendo de las situaciones. Lógicamente, este proceder alimenta el carácter difuso al que se ha hecho referencia al principio del epígrafe. Pero, probablemente, eso sea inevitable.

En este sentido, nosotros sugerimos contemplar el capital social como un conjunto estructurado de reglas informales de comportamiento o normas cívicas que inducen a los individuos, de modo espontáneo, a cooperar. La tendencia a la participación cooperativa de los individuos en la esfera pública sería una de las principales manifestaciones del capital social. Con esta concepción, los horizontes teóricos de la noción se ensanchan considerablemente, como más adelante se explica.

¿Cuáles son las posibilidades de medir el capital social? ¿Qué logros se han obtenido en este campo? Lamentablemente, los progresos en este ámbito han sido muy limitados: cuando hablamos de capital social, los trabajos teóricos son más abundantes que los empíricos. Aunque se han propuesto diversos indicadores para medir el capital social (Paldam, 2000), el más utilizado hasta el presente es el grado de asociacionismo o densidad de las asociaciones voluntarias. No obstante, este índice no está exento de limitaciones.

Cuando hablamos de asociacionismo, podemos estar refiriéndonos a organizaciones de naturaleza y con objetivos muy diversos. Por ejemplo, no se derivará la misma dotación de capital social de la existencia de asociaciones horizontales que de organizaciones verticales. Las primeras, que conectan miembros de *status* y poder equivalentes, tendrían más capacidad de generar cooperación social. Incluso más importante: con este criterio de medición una parte del capital social puede ser escasamente relevante, o altamente perverso para la vida social y económica, si está asociado a redes comunitarias aisladas (como guetos o grupos étnicos segregados) o relacionadas con grupos directamente opuestos al interés general,

como las mafias². Por tanto, no todas las asociaciones contribuyen de la misma manera a la formación de capital social, por lo que su adición simple para la construcción de un índice agregado puede conducir a sesgos considerables.

Por otro lado, los hábitos culturales pueden influir sobre otros índices objetivos utilizados a menudo. Un ejemplo: el porcentaje de población lectora de prensa diaria obvia el hecho de que la difusión de los semanarios y, por tanto, la fuente de percepción de información es diferente entre países. En definitiva, la tarea de obtener un mero indicador del *stock* de capital social acumulado no es baladí. En esta tesitura, la utilización de múltiples índices a fin de captar todos los matices posibles, y la utilización de técnicas de análisis factorial parece la alternativa práctica más atractiva³.

Importa también señalar que, en el caso de tomarse como principal indicador de capital social la afiliación a asociaciones voluntarias —como Putnam hace— la predicción de este autor de que una mayor dotación de capital social incrementará las posibilidades de crecimiento, resulta difícilmente compatible con alguna de las implicaciones de la teoría de la acción colectiva de Olson (1965). Desde la perspectiva de este autor, la expansión del capital social llevaría aparejada el impulso de las coaliciones distributivas y abriría el camino para la «sociedad de la búsqueda de rentas».

² Las asociaciones con efectos más positivos para la acumulación de capital social «bueno» serían, obviamente, las comprometidas con objetivos democráticos; las que promueven bienes públicos (como la protección del medio ambiente o la promoción de manifestaciones culturales tradicionales) y las organizaciones plurales y abiertas que integran segmentos de la sociedad amplios y diversos (Boix y Posner, 2000).

³ Véase, por ejemplo, MOTA (2002).

De la definición del capital social como un conjunto de reglas informales de cooperación cívica, se deriva que forma parte de la estructura de instituciones para la interacción social. La proximidad de las dos nociones es captada por el propio Putnam (1993). Por tanto, el fortalecimiento de las instituciones informales sería, más que un simple factor de impulso, el fenómeno constitutivo básico de los procesos de inversión en capital social⁴.

Entendido de esta manera, el análisis del origen y las consecuencias del capital social puede ser perfectamente encuadrado en el programa de investigación, fuertemente expansivo, de la Nueva Economía Institucional, que permite establecer una relación rigurosa entre estructura de instituciones formales e informales y eficiencia en las relaciones sociales, a través del impacto de aquéllas sobre el valor de los costes de transacción (Knack y Keefer, 1997; Stiglitz, 1999).

En cualquiera de las definiciones apuntadas en el apartado precedente, la idea de capital social aparece directamente asociada a la de confianza. En la medida en que se extienda la credibilidad mutua entre las partes que intervienen en la contratación, quedará un menor margen para los comportamientos oportunistas asociados a la explotación de ventajas informativas, inversiones irreversibles, etcétera; así como a problemas de la acción colectiva. Una parte muy importante de los contratos

⁴ Cabe matizar que los efectos habitualmente imputados al capital social —en particular, la confianza frente a terceros— pueden ser generados por múltiples causas; desde la cooperación espontánea al esfuerzo consciente de los poderes públicos en crear capital social, pasando por la convivencia familiar o la construcción de comunidades imaginarias y simbólicas a través de los medios de comunicación y la educación generalizada (como la raza o el mundo) (COLEMAN, 1990).

se podrán resolver de un modo natural y a un bajo coste entre las partes, sin necesidad de recurrir a complejos diseños de contratos *completos*, ni a sistemas de vigilancia y supervisión mutua; o a la ejecución de los contratos a través de una tercera parte⁵. La reducción adicional de la partida general de costes de transacción será una consecuencia claramente positiva de todo ello. Asimismo, aquellas sociedades que descansen sobre una amplia base de confianza tienden a generar mayores incentivos a la innovación y a favorecer tasas de acumulación de capital físico y humano más elevadas (Zak y Knack, 1999).

Esta superioridad de la solución de las redes de confianza mutua sobre las reglas formales, en lo relativo al coste de la resolución de los contratos, ha sido acreditada por una corriente de literatura en cuyo eje se encuentra la obra de Avner Greif (Greif, 1994; Calvert, 1995). En sentido opuesto, y dado que el elemento de dependencia de la senda tiende a manifestarse con más intensidad en el caso de las normas informales, en el supuesto de que éstas predominen en una configuración institucional ineficiente, la superación de equilibrios subóptimos se hará más difícil.

3. LOS EFECTOS DEL CAPITAL SOCIAL

El hecho de que el capital social sea una variable dependiente en algunas ocasiones (Glaeser *et al.*, 2000; De Mello, 2004) e independiente en otras (Knack y Keefer, 1997; Helliwell y Putnam, 1999; Cherchye y Moessen, 2003), no debería generar reticencias *a priori*. De hecho, es lógico que

los investigadores se preocupen tanto de las causas como de las consecuencias del capital social. El problema surge cuando la causalidad es bidireccional: sea porque así lo reconoce un mismo investigador (efectos de retroalimentación entre desarrollo económico y capital social, por ejemplo) o porque diferentes autores plantean direcciones de causación opuestas, contemporáneas o no. Si, por poner dos ejemplos sencillos, la lectura de periódicos o la disponibilidad de tiempo libre para asociarse depende del nivel de renta, entonces el impacto de los indicadores de capital social sobre el crecimiento económico estará sesgado en los análisis estadísticos.

Incluidos en la línea de investigación que considera el capital social como una variable exógena susceptible de explicar procesos políticos y económicos, se encuentran los trabajos de Cushack (1999) para los gobiernos locales en Alemania; Putnam (1993 y 2000) para los gobiernos regionales italianos; y Mota y Subirats (2000) y Mota (2002) para las Comunidades Autónomas españolas. Todos ellos contrastan y confirman que el capital social es causa de una mayor capacidad de las instituciones públicas para dar respuestas a las necesidades sociales y de ser efectiva en sus funciones.

Este efecto positivo del capital social en los ámbitos de la decisión política se produciría a través de diferentes vías (Boix y Posner, 2000): 1) contribuye a hacer ciudadanos mejor informados y más participativos en los asuntos públicos, capaces de detectar y castigar el mal gobierno; 2) las elites políticas y burócratas acostumbrados a cooperar como ciudadanos tendrán mayor capacidad de colaborar en el diseño y ejecución de las políticas públicas; 3) la acumulación de capital social

⁵ Se deja aquí evidentemente al margen el problema del capital social *perverso*, mencionado antes.

hace que los individuos cooperativos se preocupen más del bienestar colectivo y menos de sus intereses particulares, lo que se traduce en preferencias menos egoístas y un mejor cumplimiento de la legislación vigente (obligaciones fiscales, respeto al patrimonio público, etcétera); y 4) el capital social favorece el consenso entre elites políticas que representan sectores antagónicos en términos culturales, religiosos, económicos, etcétera, que en otro caso podrían poner en peligro la paz social.

Por otra parte, como ya se ha indicado, la influencia del capital social sobre el rendimiento económico puede explicarse satisfactoriamente a partir de los planteamientos de la Nueva Economía Institucional. La reducción de los costes informacionales, de la acción colectiva y los relativos al diseño y a la resolución de los contratos —en definitiva, de los costes de transacción— serían el elemento fundamental en esa relación. Usando ese marco analítico, Knack y Keefer (1997) estudiaron el efecto del capital social sobre el crecimiento económico con una sección cruzada referida a un amplio conjunto de países. Su principal conclusión es que las variables relativas al capital social aparecen fuerte y significativamente asociadas a la tasa de crecimiento. Relación que es particularmente robusta en los países menos desarrollados, en los que las reglas formales tienden a ser menos eficientes.

Si bien lo principal de esos resultados parece confirmar los obtenidos por Putnam para el caso italiano⁶, algunos otros

trabajos empíricos llegan a conclusiones opuestas. Así ocurre con el estudio de Helliwell (1996) para los países asiáticos, en los que se detecta, por ejemplo, una relación significativa y negativa entre el crecimiento de la productividad en 1990 y el crecimiento del capital social entre 1962 y 1990. Naturalmente, al margen de las diferencias objetivas que puedan existir entre unos países o áreas y otras, los problemas de medición podrían explicar buena parte de esas divergencias.

4. DESCENTRALIZACIÓN, FEDERALISMO Y CAPITAL SOCIAL

La literatura económica más directamente relacionada con la descentralización en la toma de decisiones públicas se engloba bajo las etiquetas del federalismo fiscal y la economía pública local. Se trata de áreas de investigación que han experimentado un desarrollo exponencial en los últimos cincuenta años y que desbordan cualquier pretensión de síntesis⁷. Uno de sus objetivos es el análisis de las ventajas económicas que se derivan de la descentralización política. Entre ellas merecen ser destacadas las siguientes:

- 1) En primer lugar, la descentralización en la toma de decisiones permite una mejor adecuación entre las preferencias de los ciudadanos, por un lado, y las elecciones colectivas y políticas públicas, por otro. Es decir, en la provisión de servicios públicos, la oferta se ajustaría mejor a

⁶ HELLIWELL y PUTNAM (1999) han vuelto sobre los resultados obtenidos por PUTNAM (1993). Con un aparato econométrico más sofisticado, llegan a conclusiones similares sobre la influencia positiva del capital social en el crecimiento económico de las regiones italianas.

⁷ Véanse, entre otros, los *surveys* de OATES (1994, 1999), BURKI *et al.* (1999) y BOADWAY (2000).

las características de la demanda. Sea por insuficiencias informativas o por dificultades políticas a la hora de ejecutar políticas diferenciadas en el espacio, las decisiones centralizadas se acaban traduciendo en soluciones que, en el mejor de los casos, sólo convencen a aquellos que se sitúan próximos al votante mediano en el conjunto del Estado. Lógicamente, la mejora que se deriva de la descentralización y la diversidad en los «menús» fiscales —y de otro tipo— crecerá conforme aumenta la heterogeneidad de las preferencias. A favor de la mayor eficiencia en las decisiones descentralizadas juega un mecanismo de voz (lo cual será destacado al final de este apartado) pero también el de *salida*, en la terminología acuñada por Hirschman (1970). Como se encargó de apuntar en su día Tiebout (1956), la movilidad de los individuos refuerza esta ventaja de la descentralización: el mecanismo de *salida* permitiría agrupar en el espacio a aquellos con preferencias similares.

- 2) La proximidad en la toma de decisiones públicas supone una mayor responsabilidad (*accountability*) para los decisores políticos. Si hablamos de los aspectos financieros y se adopta como referente el principio de equivalencia fiscal —esto es, la correspondencia entre financiadores y beneficiarios de los bienes y servicios públicos— la descentralización facilita la tarea de *seguirle la pista* al dinero. Evaluar la relación entre lo que se da y lo que se recibe es más fácil al reducir el tamaño del problema y, por otra parte y muy importante, posibi-

litar la comparación con otros gobiernos del mismo nivel⁸.

- 3) La «cohabitación» de gobiernos subcentrales provoca no sólo una oferta diversificada de servicios, sino también una variedad de experiencias en la provisión de bienes públicos. La descentralización ofrece así un laboratorio en el que contrastar diferentes soluciones que, en último término, servirán para nutrir un *know-how* común e incrementar la eficiencia global.
- 4) Desde la Nueva Economía Institucional, algunos autores han planteado que las instituciones del federalismo pueden contribuir a preservar el mercado, en la medida en que la necesaria fortaleza de un estado para proteger los derechos de propiedad y el buen funcionamiento de la economía de mercado podría devenir en poder para confiscar la riqueza de sus ciudadanos (Qian y Weingast, 1997). No obstante, para que el federalismo fuera la solución al problema deberían darse una serie de condiciones (Weingast, 1995): a) que los gobiernos subcentrales sean los responsables principales de la regulación pública; b) que la federalización no vaya en contra de la unidad de mercado; y c) que los gobiernos subcentrales se enfrenten a una restricción presupuestaria rígida, sin posibilidades de monetización o rescate por el nivel central a través de un sistema laxo de

⁸ Sin embargo, BOADWAY (2000) alerta de que la menor atención de los medios de comunicación en los gobiernos subcentrales o que una coexistencia de niveles de gobierno que comparten responsabilidades —*federalismo cooperativo*— podrían jugar en sentido contrario.

transferencias o la asunción explícita de deudas.

- 5) Es claro, sin embargo, que algunas de las razones más poderosas para la descentralización política trascienden el ámbito de lo económico. Por ejemplo, Burki *et al.* (1999) destacan que la descentralización puede ser una buena solución para dar estabilidad a sociedades complejas (heterogeneidad cultural, religiosa, etcétera) y fomentar el aprendizaje de la cultura democrática de participación política. Por otro lado, desde hace tiempo tiende a aceptarse que la descentralización incrementa la participación política en la medida en que la influencia y el esfuerzo de los ciudadanos aumenta cuando el tamaño del gobierno se reduce (Inman y Rubinfeld, 1997). Como afirmó George Stigler en su día: «Si sometiésemos cada decisión política a la más reducida unidad de gobierno se produciría una revitalización del poder local en América (...). Tanto las administraciones públicas como la ciudadanía se beneficiaría de la creciente participación de los ciudadanos en la vida social» (Stigler, 1957).

No obstante, la descentralización política implica también algunos riesgos potencialmente importantes. Entre ellos destacan los siguientes:

- 1) La descentralización incrementa el riesgo de que las decisiones colectivas que se toman afecten en mayor grado a individuos que nada tienen que ver con ellas. Las externalidades, sean positivas o negativas, verticales o horizontales, distorsionan el cálculo coste-beneficio de los individuos y conducen habitualmente a la

ineficiencia. En todo caso, el alcance de las externalidades depende del propio diseño institucional. En particular, de la naturaleza de las políticas que se descentralizan y de la existencia de medidas compensatorias *ad hoc*, habitualmente en forma de transferencias de recursos, que permitan internalizar *ex-post* los efectos externos.

- 2) Un caso concreto de externalidad horizontal negativa es la competencia fiscal entre gobiernos del mismo nivel. Las políticas tributarias y de gasto aplicadas en un territorio pueden influir sobre el escenario al que se enfrenta el resto. En particular, hay que referirse a los temores de quienes ven en la descentralización una amenaza para la capacidad financiera del sector público y, por tanto, para su capacidad de mantenimiento de altos niveles de gasto social, políticas tributarias ambiciosas, regulaciones firmes en materia social, laboral y medioambiental, etcétera (Musgrave, 1991). En definitiva, lo que para unos es una receta para embridar al omnívoro Leviatán, para otros es un difícil reto para un paciente que estaría comenzando a sufrir malnutrición fiscal y desequilibrios orgánicos.
- 3) La combinación entre descentralización y escasez de capital humano puede ser una fuente adicional de problemas. Si la capacidad técnica de aquél en el ámbito subcentral es deficiente y muy inferior a la que caracteriza al ámbito central, mantener los servicios públicos en el nivel central permitiría una mejor gestión. Este problema se plantearía, sobre todo, en el caso de países en desarrollo, o de ámbito de gobierno ex-

traordinariamente reducido. Al igual que las externalidades tienden a aumentar al reducir la dimensión de los gobiernos subcentrales, la capacidad de gestión en un mapa municipal excesivamente fragmentado podría ser muy limitada. Esto abriría la puerta a un proceso de recentralización vía fusión de municipios o de creación de entes supramunicipales.

- 4) Otro aspecto negativo que a veces se asocia a la descentralización es la diversidad que genera como consecuencia, no de las diferencias en las preferencias, sino en las capacidades fiscales y costes de provisión de servicios. No obstante, esta crítica no puede dirigirse a la descentralización *per se*, sino a la forma en que se lleva a cabo. Porque un sistema de nivelación horizontal suficientemente amplio y bien diseñado puede corregir los desequilibrios interterritoriales en ambas dimensiones.
- 5) Algo similar ocurre con la política de estabilización, la unidad de mercado y la administración tributaria. Es cierto que la descentralización tiende a dificultar la gestión macroeconómica, y podría llegar a dañar la unidad de mercado por la generación de marañas regulatorias y a dificultar la gestión tributaria. Sin embargo, los riesgos se reducen sustancialmente si la descentralización es prudente en las políticas de ámbito estatal e impera la coordinación intergubernamental.
- 6) Otros dos problemas que pueden acompañar a la descentralización son la duplicación burocrática y la laxitud de las restricciones presupuestarias de los gobiernos subcentrales. Respecto al primer punto,

la concreción del riesgo depende de la capacidad de la administración central de plegar sus actividades al ritmo en que se expanden los aparatos administrativos de los otros niveles. En cuanto al segundo, es cierto que la restricción presupuestaria de los gobiernos subcentrales suele contar con dos posibilidades que no están a disposición del gobierno central: las transferencias intergubernamentales y el rescate por parte del gobierno central⁹. Un sistema de transferencias escasamente reglado y que no incentive la promoción y gravamen de las bases fiscales de los propios gobiernos subcentrales; una libertad absoluta en materia de endeudamiento junto a expectativas fundadas de rescate (*bailout*) por parte del gobierno central, en una hipotética situación de insolvencia; y una escasa autonomía tributaria son características que se deben evitar, so riesgo de promover gobiernos irresponsables fiscalmente, poco respetuosos con la solvencia financiera y más preocupados de las actividades de búsqueda de rentas en el ámbito central que en el diseño de políticas de gastos e ingresos autónomas.

- 7) Se ha apuntado también que la actividad de *rent-seeking* y control del gobierno por parte de los grupos de presión se facilita al reducir su tamaño. Se suele hacer referencia a la capacidad de las empresas de

⁹ En sentido opuesto, también es cierto que el gobierno central puede disponer de una vía de monetización del déficit que no se halla al alcance de los subcentrales, como de hecho ocurrió en numerosos países europeos hasta mediados de los noventa.

obtener beneficios fiscales o urbanísticos a cambio de su localización o potencial deslocalización. No obstante, hay que tener en cuenta que en el ámbito central pueden darse los mismos juegos. Basta con que los jugadores muden su dimensión: una gran multinacional frente a una empresa mediana. Además, en un modelo centralizado el tamaño del presupuesto y la complejidad de la gestión podrían hacer el control de las actividades de búsqueda de rentas más difícil que en un contexto descentralizado, y las recompensas mayores (Boadway, 2000).

¿Cómo vincular el capital social con los argumentos anteriores y de ahí, cómo entender la relación entre descentralización, eficiencia política y capital social? Hasta el presente, el capital social, sea como *input* o como *output*, ha ocupado un espacio muy marginal en las argumentaciones económicas sobre la distribución vertical del poder. Sin embargo, cabe pergeñar algunas relaciones de interés, que tienen que ver sobre todo con las ventajas informativas de las soluciones descentralizadas.

En términos generales, nuestro argumento subraya que el nivel y la dinámica del capital social afectan significativamente al balance entre las diversas ventajas e inconvenientes de la descentralización que acabamos de recoger. A corto plazo, el balance será más favorable cuanto mayor sea el *stock* de capital social disponible. A largo plazo, el incremento de las ganancias netas en términos de eficiencia en las estructuras de gobernanza y en forma de resultados económicos dependerá del impulso que la descentralización genere sobre la dinámica de acumulación del capital social.

La constatación de que los efectos de la descentralización han sido diferentes en distintos grupos de países, no hace sino confirmar la relación ambigua a corto plazo. En bastantes países subdesarrollados —como un buen número de los de América latina— las estructuras descentralizadas han empeorado la calidad de la provisión de bienes y servicios públicos¹⁰. En los países en los que las dotaciones de capital humano y social son muy reducidas, la descentralización agravará el efecto de la incapacidad técnica en la gestión, y los beneficios asociados al mejor encaje entre oferta de servicios públicos y preferencias y a la responsabilidad y transparencia se diluyen. Por ello no es de extrañar que las estructuras descentralizadas hayan supuesto en ellos más un obstáculo que un estímulo al desarrollo, al menos a corto plazo. Por poner un ejemplo relevante, la evidencia empírica presentada en Treisman (2002) sugiere que, para los países en desarrollo, el mayor grado de descentralización aparece asociado a menor eficacia en la provisión de servicios públicos sanitarios o educativos.

En cuanto a la influencia de la descentralización sobre el capital social, no hay que perder de vista que la descentralización política impulsa de forma directa el cambio sólo en las instituciones formales de la economía. Su influencia sobre el capital social se produciría, por tanto, en la medida en que las alteraciones en las instituciones formales sean suficientes *per se* para modificar las informales. En

¹⁰ Resultado que ha constatado el Banco Mundial en diversas ocasiones. Véase, en particular, BRUNO y PLESKOVIC (1996). Una amplia presentación de resultados de trabajos empíricos, relativos a países de diversas regiones, se encuentra recogida en AZFAR *et al.* (1999). Su conclusión general es plenamente coincidente con la aquí expresada.

otras palabras, la causalidad desde la descentralización a la acumulación de capital público no está asegurada y puede conllevar retrasos significativos.

En particular, cuando la descentralización alcance una dimensión política, más allá de lo meramente administrativo, asentándose sobre firmes e indiscutidas bases de legitimidad, resultará impulsada la participación cooperativa de los individuos en la esfera pública, y con ello, la dotación de capital social.

Este factor, el comportamiento de la participación —claramente relacionado con la opción de voz, alternativo al mecanismo más directamente económico de *salida* en términos hirschmanianos—, resulta decisivo. Entre descentralización y participación tiende a darse una relación virtuosa (Litvack y Seddon, 1999): cada uno de esos elementos tiende a impulsar firmemente al otro. La mayor proximidad de los gobiernos subcentrales puede incentivar de un modo decisivo a ciudadanos y comunidades para que traten de influir sobre las decisiones y resultados de la política local; esto es, la descentralización viene a alterar la estructura de oportunidad política que sostiene todo movimiento social (Tarrow, 1994)¹¹.

El impulso de la participación cooperativa no sólo supondrá una superación de los problemas de acción colectiva,

sino que acarreará también una reducción de los costes de información en los contratos entre oferentes y demandantes de bienes y servicios públicos. Ese menor coste vendrá causado principalmente por la mayor proximidad a las fuentes de información, lo que reducirá la gravedad de los problemas de información asimétrica.

Asimismo, la dinámica participativa llevará a la aparición de elementos de transparencia y control por parte del ciudadano/usuario del poder político (Arias y Costas, 2001). Y una mejora en las condiciones de *accountability* —y la subsecuente reducción de la corrupción, resultado acreditado, entre otros, por los trabajos empíricos de Fisman y Gatti (2002), y Huther y Shah (1998)— tendrá como consecuencia ganancias de confianza en todo tipo de transacciones económicas y políticas, por lo que en la resolución de los contratos tenderán a predominar fórmulas sencillas, con protagonismo de las partes, y alejadas, por tanto, del *third part enforcement*.

A largo plazo, el resultado conjunto de esos impactos —la reducción de los costes de la información, de la acción colectiva y de la resolución de los contratos— provocará una reducción de la cuenta de costes de transacción, y a través de ello, un efecto positivo sobre los niveles globales de eficiencia y el crecimiento económico.

Por otro lado, en la medida en que la dotación de capital social aumente y, consecuentemente, mejoren las condiciones de confianza en la interacción social, las decisiones políticas deberán apoyarse más en el compromiso y se generarán mayores incentivos para definir políticas innovadoras. A partir de ahí, del mejor ajuste de la oferta política a las características de la demanda, o de la propia competencia entre administraciones, de-

¹¹ La descentralización lleva en sí más información sobre la infraestructura necesaria para el asociacionismo o la coordinación entre asociaciones (REID, 1997). No obstante, la manera en la que diferentes gobiernos desarrollan en la práctica la cultura de cooperación con el sector voluntario es fundamental: indiferencia, inclusión selectiva por afinidad política o personal, integración de grupos previamente marginados, etcétera (MALONEY *et al.*, 2000). Como lo es el plantear dichas relaciones desde una perspectiva horizontal, evitando relaciones verticales del tipo principal-agente o patrón-cliente.

bería surgir una mejora de la calidad de la política pública.

La argumentación de los últimos párrafos es consistente con la evidencia empírica para una amplia muestra de economías de mercado que ofrece De Mello (2004) y que revela el efecto positivo de la descentralización de gastos e ingresos públicos sobre diferentes indicadores de capital social de un país (principalmente, la densidad asociativa). En particular, se muestra una fuerte correlación entre las variables «porcentaje del total del gasto público correspondiente a los gobiernos subcentrales» y «cooperación cívica». Además se señala que: «es probable que la descentralización sea un catalizador para el desarrollo general de los comportamientos cívicos, en la medida en que impulse la construcción de capacidades institucionales y de la organización social».

Sin embargo, este trabajo empírico presenta algunas limitaciones que lo convierten en no concluyente. Los datos utilizados corresponden a una sección cruzada de países observados a lo largo de más de veinte años. Al tomar promedios a lo largo del tiempo, desaparece la posibilidad de analizar la dinámica de los procesos de acumulación de capital humano y de retroalimentación de la propia descentralización, de la mano del incremento del capital social; así como los retrasos en la cadena causal entre descentralización y acumulación de capital social. Abundando en este sentido, el conjunto de variables fiscales que se utilizan como regresores se registran en niveles absolutos, no en variaciones. Es decir, no se estudia el efecto de los cambios en el grado de descentralización de los países sobre los cambios en su nivel de capital social, sino la relación entre países con diferentes grados de centralización y su correspondiente *stock* de capital social.

El caso español es un buen ejemplo de la relevancia de estos desfases temporales. La política autoritaria y altamente centralizada desarrollada durante la dictadura de Franco supuso, entre otras cosas, un profundo déficit de capital social (Torcal y Montero, 2000). La lentitud de los procesos de acumulación de este tipo de activo hace que, tras veinticinco años de democracia y descentralización, el diferencial con el resto de la Europa comunitaria haya sido cubierto sólo muy parcialmente. Es interesante observar, en todo caso, la existencia de diferencias significativas entre Comunidades Autónomas. De acuerdo con Mota (2002), éstas se pueden explicar también apelando a las diferentes trayectorias históricas en términos de descentralización política.

5. EL CASO DE LAS COMUNIDADES AUTÓNOMAS ESPAÑOLAS: UNA PRIMERA APROXIMACIÓN EMPÍRICA

Apoyándonos en la información cuantitativa que aparece en el trabajo de Mota, hemos examinado las relaciones existentes entre capital social, descentralización y satisfacción con el rendimiento del Estado autonómico, utilizando una sección cruzada para las diecisiete Comunidades Autónomas. Los datos para el capital social (*KS*) son los que aparecen en Mota (2002, cuadro 5, columna 1), elaborados a partir de un análisis de componentes principales sobre múltiples indicadores de actitudes y comportamientos individuales relativos a los asuntos públicos, de asociatividad y de participación asociativa. Los datos de base usados corresponden a los años 1998-2000. La información para aproximarnos a la satisfacción de los ciudadanos que ofrece también Mota (2002,

cuadro 1) proceden, en última instancia, de dos encuestas del Centro de Investigaciones Sociológicas realizadas en 1992 y 1998, sobre muestras autonómicas representativas. El motivo de utilizar promedios en el tiempo es el de controlar la presencia de ciclos de satisfacción con el funcionamiento del sistema autonómico, detectados en Mota (1998). La autora distingue entre la satisfacción con el rendimiento de las instituciones políticas autonómicas (*SAT1*) y la satisfacción con la Comunidad Autónoma (*SAT2*)¹².

Para medir el grado de descentralización distinguimos entre las CCAA del artículo 143 de la Constitución española (CE), por un lado, y las forales y las del artículo 151 de la CE y asimiladas, por otro. Con tal fin, definimos la variable ficticia *DUMMY*, que adopta valor 0 en el primer caso y 1 en el segundo. Por último, utilizamos el PIB per cápita como variable de control (*PIB*). Los datos proceden de la Fundación BBVA, corresponden a 1998, y son normalizados respecto a una media igual a 100.

El sistema biecuacional estimado es el siguiente:

$$\begin{aligned} KS_i &= \alpha + \beta DUMMY_i + \delta PIB_i + \epsilon_i \\ SAT_i &= \gamma + \varphi DUMMY_i + \lambda KS_i + \mu_i \end{aligned}$$

Dado el carácter recursivo del modelo y el carácter estático de la muestra utilizada, optamos por aplicar separadamente el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios sobre cada una de las expresiones. Se

contrasta también la inexistencia de problemas de multicolinealidad, heterocedasticidad y, en la primera ecuación, correlación entre las variables explicativas motivada por la simultaneidad del PIB per capita. Para ello examinamos los coeficientes de correlación lineal entre las variables explicativas de cada ecuación y aplicamos el test de heterocedasticidad de White, y el test RESET de Ramsey¹³. De acuerdo con estos contrastes, los resultados de la estimación, que aparecen en el cuadro n.º 1, serían aceptables.

En la columna 1 regresamos el índice compuesto de capital social sobre la variable *DUMMY* exclusivamente. La relación es positiva, aunque sólo marginalmente positiva (p-valor = 0,178). No obstante, al incorporar el PIB per cápita como variable de control, la variable *DUMMY* pasa a ser significativa al 5%: el grado de descentralización estaría relacionado positivamente con el *stock* de capital social. Por su parte, la variable *PIB* se confirma como un determinante fundamental de *KS*. ¿Podría este resultado estar afectado de un problema de simultaneidad? ¿Es posible que la causalidad entre *KS* y *PIB* fluya en sentido contrario?

Aunque el test RESET de Ramsey descarta claramente problemas en este sentido (p-valor = 0,703), hemos estimado una ecuación adicional en la que el PIB pasa a ser la variable endógena y el capital social se trata como exógena. Los resultados aparecen en la columna 5 del cuadro n.º 1. Aparentemente, estos siembran dudas sobre la validez de la interpretación anterior:

¹² En el caso de *SAT1*, el índice se construye a partir de las respuestas a varias preguntas sobre la gestión del gobierno, el parlamento y el presidente. Para *SAT2*, se plantea a los encuestados una sola cuestión: «En qué medida: mucho, bastante, poco o nada está usted satisfecho con el funcionamiento de su Comunidad Autónoma?».

¹³ RESET es un contraste general sobre los siguientes tipos de errores de especificación: variables explicativas omitidas, forma funcional incorrecta, y correlación entre las variables explicativas y la perturbación aleatoria, motivada por errores de medida o simultaneidad de algún regresor.

la variable *KS* parece explicar buena parte de las diferencias interregionales en los PIB por habitante. El coeficiente de determinación es 0,648, con una variable *DUMMY* que es sólo marginalmente significativa. Sin embargo, el p-valor correspondiente al test RESET de Ramsey se reduce notablemente, desde 0,703 en la columna 2 hasta 0,056 en la columna 5. Por consiguiente, deberíamos poner en cuarentena esta última estimación. Es muy probable que la mala especificación detectada se deba a la omisión de variables relevantes como el capital físico productivo (público y privado) o el capital humano. Pero tampoco se puede descartar la endogeneidad de *KS* y, consecuentemente, que la causalidad vaya desde *PIB* hacia *KS*, y no al revés.

En las columnas 3 y 4 aparecen *SAT1* y *SAT2* como variables explicadas, y *KS* y *DUMMY* como explicativas. Ninguna de éstas es relevante para explicar el grado de satisfacción de los ciudadanos con el funcionamiento de las instituciones autonómicas (columna 3). En el caso de la satisfacción con el funcionamiento de la Comunidad Autónoma, los resultados son más favorables (columna 4). Tanto el capital social como el grado de descentralización parecen influir positivamente en el rendimiento de la Comunidad, si bien la significatividad conjunta de las variables es sólo marginal (p-valor = 0,121).

En resumen, la evidencia empírica muestra, para el caso español, un efecto positivo del nivel de desarrollo y del grado de descentralización sobre el *stock* de capital social. En cuanto a la influencia positiva del capital social y la descentralización sobre la satisfacción de los ciudadanos con el sistema autonómico, la evidencia es menos robusta. En todo caso, estos resultados deben ser observados como prelimi-

nares. Aparte de la necesidad de mejorar la base estadística y elaborar indicadores objetivos de eficacia en la aplicación de las políticas públicas, el análisis empírico de las relaciones entre capital social, descentralización, rendimiento institucional y rendimiento económico requiere una reconsideración del diseño de investigación que reconozca de forma explícita el carácter dinámico de aquéllas. Aunque esto implica un esfuerzo de investigación notable, sólo transitando esta vía podremos estar seguros de las verdaderas líneas de causalidad y de los mecanismos que vinculan los cambios en las instituciones formales y el capital social.

6. CONCLUSIONES

En la primera parte de este capítulo se ha hecho un recorrido por las diversas concepciones de la noción de capital social. En ese complicado mapa, hemos destacado la utilidad de percibir el capital social como conjunto de instituciones informales que impulsan comportamientos cooperativos de los individuos. A partir de este punto es posible razonar en los términos y con los conceptos habituales de la Nueva Economía Institucional.

El incremento de la dotación de capital social extiende las bases de confianza en que se desenvuelven las transacciones económicas. Ello debiera introducir ganancias de eficiencia, en la medida en que contribuya a reducir diversas partidas en la cuenta de costes de transacción. Las perspectivas para la formación de capital físico y humano y para el crecimiento económico pueden resultar así mejoradas.

Los economistas saben muy bien que la descentralización política puede entrañar notables ventajas económicas, pero tam-

Cuadro n.º 1

Estimaciones econométricas

Variable dependiente	KS	KS	SAT1	SAT2	PIB
<i>Constante</i>	-0,33 (0,285)	-3,47 (0,000)	31,62 (0,000)	38,25 (0,000)	107,0 (0,000)
<i>DUMMY</i>	0,64 (0,178)	0,61 (0,047)	1,33 (0,762)	6,23 (0,258)	-12,16 (0,132)
<i>PIB</i>		0,03 (0,000)			
<i>KS</i>			1,93 (0,415)	3,86 (0,193)	20,63 (0,000)
<i>R²</i>	0,117	0,690	0,073	0,260	0,648
<i>White (p-valor)</i>	0,450	0,264	0,622	0,864	0,771
<i>RESET (p-valor)</i>		0,703	0,270	0,786	0,056
<i>F (p-valor)</i>	0,178	0,000	0,587	0,121	0,000
Número de observaciones	17	17	17	17	17

Nota: Entre paréntesis aparecen los p-valores correspondientes a los t-estadísticos (es el contraste de significatividad individual de la variable: cuanto más cercano a cero más significativo). El test F contrasta la significatividad conjunta de los regresores (como es sabido R^2 es el contraste de significatividad conjunta de las variables. Cuanto mayor R^2 el modelo es más significativo).

bién costes y riesgos. Al abordar la relación existente entre descentralización y capital social, hemos presentado al segundo como un importante catalizador del éxito de la primera. Es decir, si la profundización de la estructura de gobierno multinivel consigue incrementar la dotación de capital social —lo que efectivamente ocurrió en buen número de casos, pero no en todos— a través del impulso a la participación de los individuos en los procesos políticos y en la

sociedad civil, sus resultados tenderán a ser muy positivos en términos de capacidad de innovación y calidad de las políticas públicas, y de reducción de sus costes. La eficacia del proceso político y las posibilidades de crecimiento económico deberían resultar beneficiados por todo ello.

Este argumento es coherente, en lo fundamental, con los resultados que se derivan de una serie de trabajos empíri-

cos. En nuestro caso, el análisis realizado para el caso de las Comunidades Autónomas españolas apunta hacia un impacto positivo del grado de descentralización y el nivel de desarrollo sobre la dotación de capital social. Por el contrario, los resultados referidos a los efectos positivos del capital social sobre el rendimiento institucional y el desarrollo económico son menos claros. En todo caso, es obligado recordar que las estimaciones tienden a plantearse, dadas las limitaciones estadísticas, más en términos de sugerencia que de conclusión definitiva.

En resumen, nuestra última y principal conclusión sería que la valoración de los resultados producidos por los procesos de distribución vertical del poder dependerá críticamente del modo en que éstos afecten a la estructura institucional, en particular, a las instituciones informales. La extensión natural del presente trabajo es la profundización del análisis empírico aplicado tanto a las Comunidades Autónomas como internacionales, que permita capturar el carácter dinámico y no contemporáneo de las relaciones estudiadas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARIAS, X.C. y A. COSTAS (2001): «El eslabón perdido de la descentralización», *Claves de la Razón Práctica*, 114, 38-42.
- ARROW, K.J. (1972): «Gifts and Exchanges», *Philosophy and Public Affairs*, 1, 343-362.
- ARROW, K.J. (1999): «Observations on Social capital», en DASGUPTA, P. y SERAGELDIN, I. (Eds.): *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: World Bank, 3-5.
- AZFAR, O. et al. (1999): *Decentralization, Governance, and Public Services: The Impact of Institutional Arrangements*, Center for Institutional Reform and the Informal Sector, University of Maryland, Working Paper 255.
- BOADWAY, R. (2000): «Recent Developments in the Economics of Federalism», en LAZAR, H. (ed.): *Toward a New Mission Statement for Canadian Fiscal Federalism*, Kingston: Queen's University, 23-57.
- BOIX, C. y D. POSNER (2000): «Capital social y democracia», *Revista Española de Ciencia Política*, 1(2), 159-185.
- BOURDIEU, P. (1986): «Forms of Capital», en RICHARDSON, J.G. (Ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport: Greenwood Press, 241-260.
- BRUNO, M. y B. PLESKOVIC (Eds.) (1996): *Annual World Bank Conference on Development and Economics*, Washington D.C.
- BURKI, S.J.; G.E. PERRY y W.R. DILLINGER (1999): *Beyond the Center: Decentralizing the State*, Washington: The World Bank.
- CALVERT, R. (1995): «Rational Actors, Equilibrium, and Social Institutions», en J. KNIGHT y I. SENEDE (eds.): *Explaining Social Institutions*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 57-93.
- CHERCHYE, L. y W. MOESSEN (2003): «Institutional Infrastructure and Economic Performance: Levels versus Catching-Up and Frontier Shifts», mimeo.
- COLEMAN, J.S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press.
- CUSHACK, T. (1999): «Social capital, Institutional Structures, and Democratic Performance: A Comparative Study of German Local Governments», *European Journal of Political Research*, 35, 1-34.
- DE MELLO, L. (2004): «Can Fiscal Decentralization Strengthen Social Capital?», *Public Finance Review*, 32, 1: 4-35.
- FISMAN, R. y R. GATTI (2002). «Decentralization and corruption: Evidence across countries», *Journal of Public Economics*, 112: 1203-1250.
- GLAESER, E.; D. LAIBSON y B. SACERDOTE (2000): «The Economic Approach to Social Capital» *NBER Working Paper*, 7728.
- GREIF, A. (1994): «Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies», *Journal of Political Economy*, 102(5), 912-950.
- HELLIWELL, J.F. (1996): «Economic Growth and Social Capital», *NBER Working Paper*, 5470.
- HELLIWELL, J.F. y R.D. PUTNAM (1999): «Economic Growth and Social Capital in Italy», en DASGUPTA

- TA, P. y I. SERAGELDIN (Eds.): *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: World Bank, 253-268.
- HIRSCHMAN, A. (1970): *Exit, Voice, and Loyalty*, Harvard University Press, Cambridge-Mass.
- HUTHER, J. y A. Shah (1998): «Applying a simple measure of good governance to the debate on fiscal decentralization», World Bank Policy Research Working Paper 1894, World Bank, Washington D.C.
- INMAN, R.P. y D.L. RUBINFELD (1997): «The Political economy of federalism», en MUELLER, D. (Ed.): *Perspectives on Public Choice: A Handbook*, Cambridge: Cambridge University Press, 73-105.
- KNACK, S. y P. KEEFER (1997): «Does Social Capital have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation», *Quarterly Journal of Economics*, 112, 1251-1288.
- KNACK, S. y ZAK, P.J. (2001): «Trust and Growth», *Economic Journal*, 111, 295-321.
- LITVACK, J. y J. SEDDON (eds.) (1999): *Decentralization Briefing Notes*, World Bank Institute, Washington D.C.
- MALONEY, W.; G. SMITH y G. STOKER (2000): «Social Capital and Urban Governance: Adding a More Contextualized Top-Down Perspective», *Political Studies*, 48, 802-820.
- MOTA, F. (1998): «Cultura política y opinión pública en las Comunidades Autónomas: un examen del sistema político autonómico en España 1984-1996», *Institut de Ciències Politiques i Socials Working Paper*, 153.
- MOTA, F. (2002): «El capital social de las Autonomías: ¿Explica el capital social por qué unas Comunidades Autónomas funcionan mejor que otras?», en SUBIRATS, J. y R. GALLEGU (Eds.): *Veinte años de autonomías en España. Leyes, políticas públicas, instituciones y opinión pública*, Madrid: CIS, 293-320.
- MOTA, J. y J. SUBIRATS (2000): «El quinto elemento: el capital social de las Comunidades Autónomas», *Revista Española de Ciencia Política*, 1(2), 123-158.
- MUSGRAVE, P.B. (1991): «Merits and Demerits of Fiscal Competition», en R. PRUD'HOMME (ed.): *Public Finance with Several Leveles of Government*, Foundation Journal Public Finance, The Hague.
- OATES, W. E. (1994): «Federalism and Government Finance», en QUIGLEY, J.M. y E. SMOLENSKY (Eds.): *Modern Public Finance*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 126-151.
- OATES, W. E. (1999): «An Essay on Fiscal Federalism», *Journal of Economic Literature*, 37(3), 1120-1149.
- OLSON, M. (1965): *The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- PALDAM, M. (2000): «Social Capital: One or Many? Definition and Measurement», *Journal of Economic Surveys*, 14 (5), 629-653.
- PUTNAM, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon and Schuster (<http://www.bowlingalone.com>).
- QIAN, Y. y B. WEINGAST (1997): «Federalism as a Commitment to Preserving Market Incentives», *Journal of Economic Perspectives*, 11(4), 83-92.
- REID, M. (1997): «A Local Government Perspective on Social Capital», en ROBINSON, D. (Ed.): *Social Capital and Policy Development*, Wellington: Institute of Policy Studies, 103-120.
- SOBEL, J. (2002): «Can We Trust Social Capital?», *Journal of Economic Literature*, XL, 139-154.
- SOLOW, R. (1999): «Notes on Social capital and Economic Performance», en DASGUPTA, P. y I. SERAGELDIN (Eds.): *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: World Bank, 6-10.
- STIGLER, G.J. (1957): «The Tenable Range of Functions of Local Governments», en OATES, W.E. (Ed.): *The Economics of Fiscal Federalism and Local Finance*, 1998, Cheltenham: Edward Elgar, 3-9.
- STIGLITZ, J. (1999): «Formal and Informal Institutions», en DASGUPTA, P. y I. SERAGELDIN (Eds.): *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, Washington, D.C.: World Bank, 59-68.
- TARROW, S. (1994): *Power in Movement: Social Movement, Collective Action and Politics*, Cambridge: CUP.
- TIEBOUT, C. (1956): «A Pure Theory of Local Expenditures», *Journal of Political Economy*, 64, 416-424.
- TORCAL, M. y J.R. MONTERO (2000): «La formación y consecuencias del capital social en España», *Revista Española de Ciencia Política*, 1(2), 100-121.
- TREISMAN, D. (2002): *Decentralization and the Quality of Government*, unpublished, Los Angeles: UCLA.
- WEINGAST, B.R. (1995): «The Economic Role of Political Institutions: Market-preserving federalism and Economic Development», *Journal of Law, Economics and Organizations*, 11, 1-31.
- WORLD BANK (1999): *Local Level Institutions: Social Capital for Development*, Conference, Bergen. <http://www.worldbank.org/poverty/scapital>.
- WORLD BANK (2000): *Informe sobre el desarrollo mundial, 1999-2000*, Washington D.C.
- ZAK, P.J. y S. KNACK (1999): «Trust and Growth», *ISNIE Annual Conference*, Washington D.C.

Actividad asociativa, confianza y generación de capital social: evidencia empírica

El objetivo del presente trabajo es avanzar en la delimitación de la noción de capital social y en el análisis de la aparente identidad entre éste y la existencia de redes asociativas. Como punto de partida, realizamos una crítica deconstructiva de las inconsistencias de la definición de capital social, para proponer como concepto alternativo el de capital moral asentado en la creación de consensos valorativos sociales y cuya máxima expresión es la confianza. En segundo lugar y con el objeto de aportar evidencia sobre el discutido papel de la actividad asociativa en la generación de confianza social desarrollamos una contrastación empírica sobre los determinantes de la confianza social. Los resultados verifican la existencia de un claro vínculo entre el despliegue de una amplia estructura organizativa macrosocial, la confianza en las instituciones y la confianza social. Por el contrario, la homogeneidad social y la solidez de las instituciones sociales tradicionales (familia, religión, etc.) no guarda una relación directa con los niveles de confianza social revelada.

Lan honen helburua gizarte kapitalaren ideiaren mugaketan eta horren eta asoziazio-sareak existitzearen arteko itxurazko berdintasunaren azterketan aurrera egitea da. Abiapuntu gisa, gizarte kapitalaren definizioaren funsgabetasunen kritika dekonstruktiboa egingo dugu kontzeptu alternatibo gisa gizarte-balioen adostasunen sorreran asentatuta dagoen eta adierazpen nagusia konfiantza duen kapital morala proposatzeko. Bigarren eta asoziazio-jarduerak gizarte-konfiantza sortzean duen paper eztabaidatuaren inguruan frogak emateko helburuarekin gizarte-konfiantzaren determinatzaileen inguruko egiaztapen enpiriko bat egiten dugu. Emaitzek egiaztatzen dute lotura argia dagoela gizarte-antolaketaren egitura makro zabal bat hedatzearen, erakundeenganako konfiantza eta gizarte-konfiantzaren artean. Aldiz, gizarte-homogeneotasunak eta gizarte-erakunde tradizionalen (familia, erlijioa, etab.) sendotasunak ez dute erlazio zuzenik ikusitako gizarte-konfiantzako mailekin.

The objective of the present survey is to move forward in the delimitation of the social capital notion and in the analysis of the apparent identity between this and the existence of the associative webs. As a point of departure, we carry out a deconstructive critic of the inconsistencies of the definition of the social capital, in order to propose how an alternative concept, the one of the moral capital settled in the creation of social valued consensus whose maximum expression is confidence. At the second level, and with the object to contribute clarity about the discussed role of the associative activity in the generation of social confidence, we develop an empirical contradiction about the determinants of the social confidence. The results inspect the existence of a clear bond between the unfolding of an ample macro social organisative structure, the confidence in the institutions and the social confidence. At the contrast of this, the social homogeneity and the solidity of the traditional social institutions (family, religion, etc...) do not keep a direct relation with the levels of the revealed social confidence.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Capital social como forma de capital comunitario
 3. Capital moral frente a capital social
 4. Confianza, asociacionismo y capital social
 5. Evidencia empírica
 6. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: Asociacionismo, capital moral, capital social, Confianza

N.º de clasificación JEL: O17, Z13

1. INTRODUCCIÓN

En el marco del programa de investigación sobre el capital social, el análisis de su contribución al crecimiento económico, la productividad del trabajo o la calidad de vida se ha convertido en objeto de estudio preferente. Si bien el mencionado programa de investigación ha experimentado un desarrollo notable en los últimos años, aun presenta algunas carencias que afectan especialmente a la delimitación conceptual y a la cuantificación del capital social. En este sentido, la existencia de distintas definiciones de capital social sin que se haya llegado a un consenso entre los autores o la evidente insuficiencia de estudios empíricos basados en modelos econométricos consistentes, dejan abierto el escenario a

trabajos que contribuyan a ordenar el debate.

Un denominador común en literatura sobre el tema es la idea de que la confianza y la interiorización de normas conducentes a comportamientos cooperativos y prosociales constituye un pilar esencial tanto para el funcionamiento de la economía como para el de la sociedad en general. De acuerdo con este enfoque, en una comunidad integrada los costes de transacción, información o cooperación se ven sensiblemente reducidos por la extensión de redes de colaboración intra-empresa y extra-empresa, al tiempo que el flujo de información o conocimientos a través de las redes formales e informales es notablemente más eficaz. De hecho, algunos autores han recurrido

a la extensión de las redes sociales (asociacionismo) como referente para aproximar el concepto de capital social. Esta perspectiva sociológica se sustenta en la hipótesis de que la existencia de entramados de relaciones sociales mejora el funcionamiento social y económico, a diferencia de las sociedades desestructuradas o carentes de un vínculo unificador.

No obstante, a pesar de que un gran número de estudios se centra en el análisis de la relación entre asociacionismo y desarrollo económico, el modo en que las redes sociales inciden en la marcha de la actividad económica no es evidente. La ambigüedad que caracteriza a los resultados de la mayoría de los estudios realizados al respecto, es un reflejo de la mencionada ausencia de una delimitación clara del capital social. En particular, en este ámbito continúa abierto el debate sobre el vínculo directo entre confianza y asociacionismo que se presupone en el concepto de capital social (controversia Olson-Putnam), puesto que no todas las formas de asociacionismo generan confianza. Consecuentemente conviene analizar la naturaleza de la relación entre ambas variables.

Incardinado en el ámbito del citado programa de investigación, el presente trabajo trata de realizar aportaciones en los frentes conceptual y empírico. En el plano teórico, la introducción del concepto de capital moral puede suponer una contribución al estado de la cuestión, ya que permite precisar la idea que subyace al concepto de capital social directamente vinculado a la noción de confianza social. En la vertiente empírica, se pone en cuestión la relación existente entre asociacionismo y confianza, aportando evidencia sobre el papel de las distin-

tas formas de asociacionismo en la generación de capital social y, en última instancia, sobre el desarrollo socioeconómico.

La secuencia lógico-argumental de este trabajo se estructura del siguiente modo. En el segundo apartado, partiendo de tres definiciones alternativas de capital social que ofrecen otros tantos autores (Coleman, Putnam y Bordieu), se elabora una definición de síntesis que incorpora los elementos comunes constitutivos de las primeras y que permite realizar una serie de precisiones sobre las distintas vertientes que engloba el concepto. En el tercer apartado, a partir de la identificación de algunas de las inconsistencias inherentes a la definición de capital social, se propone como alternativa el de capital moral. En la medida en que la expresión más genuina de ambos conceptos es la confianza, en el cuarto apartado se aporta evidencia empírica sobre los determinantes de la confianza y se contrasta la presunta existencia de un vínculo directo entre el asociacionismo y confianza.

2. EL CAPITAL SOCIAL COMO UNA FORMA DE CAPITAL COMUNITARIO

La Economía distingue cuatro categorías de capital que describen los diversos tipos de recursos a los que tiene acceso una comunidad. Dos de ellos son relativamente convencionales: el capital natural (recursos naturales del entorno) y el capital físico. No obstante, ninguno de los anteriores recoge la singularidad del ser humano, sus capacidades y relaciones. Por esta razón, los conceptos de capital humano, referido a capacidades y cono-

cimientos, y el capital social, referido a las estructuras relacionales, han venido a completar el análisis de las dotaciones de una comunidad concreta.

En lo que respecta al capital social existen varias definiciones que tratan de dar cuenta del concepto. Entre éstas podemos destacar las de Coleman, la clásica de Putnam y la reinterpretación crítica de Bourdieu. El primero de estos autores adopta la perspectiva más sociológica, y define el capital social como aquellos aspectos consistentes de la estructura social, obligaciones y expectativas, canales de información, conjunto de normas y sistemas de sanción que restringen o animan cierto tipo de comportamientos (Coleman, 1988). Putnam, en cambio, se centra en la generación de comportamientos prosociales¹, rasgos o características de las organizaciones sociales como normas, redes y confianza que facilitan la cooperación y coordinación para el beneficio mutuo (Putnam, 2000). Abundando en ésta última caracterización, la Organización Mundial de la Salud, propuso una variante de la misma centrada en la identidad colectiva, de forma que el capital social representa el grado de cohesión social que existe en las comunidades. Por lo tanto, esta definición hace hincapié en los procesos entre individuos que establecen redes de relación, normas y confianza social y que facilitan la coordinación y la cooperación (Winter, 2001). Por su parte, Bordieu alude, desde una perspectiva marxista, al capital social como recurso directamente conectado con la pertenencia a un grupo o a una red de relaciones que

permite a los individuos mejorar su posición social en diversos campos, multiplicando así los rendimientos de las otras formas de capital (Bordieu, 1986; 2001).

En el cuadro n.º 1 se recogen a modo de resumen las perspectivas de los tres autores mencionados. Todas las definiciones delimitan el concepto como vínculo entre las esferas económicas, sociales y políticas, al igual que todas reconocen su carácter ambivalente, ya que dicho entramado de relaciones formales e informales entre los agentes económicos, puede tanto mejorar la eficiencia de las actividades económicas como resultar un freno al desarrollo (Bush y Baum, 2001).

Tomando como punto de partida los elementos comunes a estas definiciones se puede concluir que el capital social se conforma de redes y normas sociales. Las primeras se refieren a redes sociales en las que se insertan los individuos, que pueden ser de comunicación, apoyo social y económico. Por su parte, las normas sociales aluden a reglas sociales de reciprocidad, o expectativas mutuas de cooperación, en definitiva, de confianza y desarrollo de proyectos comunes.

A efectos de aclarar y precisar los principales aspectos que subyacen a la definición planteada, conviene efectuar las siguientes matizaciones:

- a) La caracterización de síntesis propuesta engloba al menos tres formas de capital social bajo el mismo concepto, dado que éste es esencialmente multidimensional. De una parte, existe un capital relacional de lazos familiares o con semejantes (*bonding*), miembros de una misma familia o grupo étnico. También se

¹ El concepto de comportamiento prosocial ha sido acuñado por Zamagni (2000) para aludir de modo genérico al conjunto de comportamientos que favorecen la construcción de agrupaciones sociales o de alguna forma de comunidad entre individuos.

Cuadro n.º 1

Definiciones de capital social

Autores	Definiciones	Fin	Objeto de análisis
Bourdieu	Recursos para el acceso a bienes de grupo	Asegurar el crecimiento económico	Individuos en competencia de clase
Coleman	Aspectos de la estructura social que los individuos pueden utilizar para sus fines	Asegurar el capital humano	Individuos en comunidad y familia
Putnam	Confianza, normas y redes relacionales	Asegurar el funcionamiento del sistema democrático y la economía	Regiones y naciones

Fuente: Elaboración propia.

puede hablar de un capital de puenteado (*bridging*) o de relaciones con miembros de otros grupos, tanto en cuestiones étnicas como socioeconómicas. Finalmente, existe un importante capital de enlace institucional (*linking*) o de relación entre individuos y/o agrupaciones de individuos con cualquier forma de autoridad (Woolcock, 2001). De esta manera, se distinguen al menos tres niveles de generación de entramados relacionales: microanalítico (o de enlaces entre semejantes), mesoanalítico (o de unidades corporativas) y macroanalítico (o de instituciones sociales) (véase gráfico n.º 1).

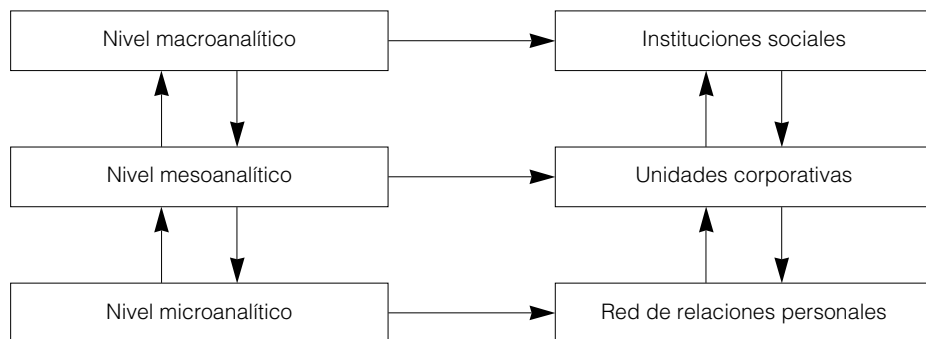
La distinción entre estos tipos de capital es también una separación de los lazos sociales fuertes y débiles, asimilable a la diferencia entre *bonding* y *linking*. En conjunto, la situación óptima para una comunidad

sería aquella en la que se lograra un equilibrio entre las tres dimensiones de capital social².

- b) Desde el punto de vista económico, cabe destacar que el capital social no es una propiedad exclusiva de un individuo en particular o de un grupo y, en la medida en que todos los miembros de un colectivo tienen posibilidades de acceder al mismo (sin que exista rivalidad ni exclusión), presentaría características propias de bien público. Ahora bien, dado que ciertos grupos pueden controlar el acceso, resultaría más apropiado el calificativo de bien de *club* o de

² Por ejemplo, el predominio de los lazos con semejantes se traduce en la carencia de confianza social fuera del ámbito del vínculo familiar (familismo amoroso). Este es el caso de asociaciones del tipo de las «mafias», en las que existen elevados niveles de confianza interna sin traducción exterior al grupo (Portes y Landolt, 1996).

Gráfico n.º 1

Niveles de formación de capital social

Fuente: Elaboración propia.

grupo de interés e incluso, en muchos casos, con rasgos de bien individual (privado)³. Igualmente, este capital es un producto de una inversión social de tiempo y esfuerzo, pero de un modo más indirecto que el capital humano, ya que se trata de un proceso histórico, social y cultural que da lugar al nacimiento de normas, valores y relaciones, que generan redes de acción colectiva. Además, evidencia una fuerte asimetría en lo que respecta a la naturaleza y ritmo de los procesos de capitalización y descapitalización, puesto que su constitución conlleva una inver-

sión grupal e individual que puede ser rápidamente destruido por conflictos, disensiones, etc. No obstante, esta forma de capital no experimenta obsolescencia con su uso, sino, por el contrario, con su abandono y la consecuente pérdida de las redes generadas.

- c) Existen claras relaciones de interdependencia entre los distintos tipos de capital. Concretamente, los capitales sociales y culturales desempeñan un papel crucial en la generación de capital humano y viceversa. Por una parte, el propio capital social influye en la toma de decisiones de inversión en capital físico (Szretzer, 2000), es decir, el potenciar una expresión concreta de capital puede reforzar otras. Por otra parte, y a pesar de que en teoría cabría pensar en la existencia de un cierto potencial de intercambio entre las distintas formas de capital, en la práctica

³ Es importante aclarar que el concepto de comunidad que subyace a estas definiciones no tiene que identificarse necesariamente con un ámbito geográfico concreto, como podría ser el caso de un vecindario, una región o una ciudad, sino que puede tratarse de agrupaciones en torno a un interés común como clubes de fútbol, sociedades recreativas, étnicas, religiosas, etc.

resulta cuestionable la capacidad de un individuo, comunidad o incluso empresa tanto para elegir el nivel de capital social como para decidir qué tipo de capital desarrollar.

En general, una de las presuntas ventajas de la definición de síntesis propuesta se debe a que ofrece un complejo y discutible entramado conceptual que permite integrar diversas corrientes de investigación procedentes de la Sociología, Ciencia Política y Economía (Adler y Kwon, 2002). Es más, parece aproximar, con alguna excepción reseñable (Fine, 2001), en torno a una especie de «tercera vía» tanto a aquellos que están en contra de las intervenciones reguladoras y favorecen la libre organización social como aquellos que se sienten incómodos ante el libre juego de las fuerzas de mercado.

3. CAPITAL MORAL FRENTE A CAPITAL SOCIAL

3.1. Inconsistencias de la definición de capital social

De lo expuesto hasta aquí se desprende que lo que generalmente se entiende por capital social tiene como referente un conjunto de nociones en cierta medida incommensurables (creencias, reglas, redes...). Es más, constituye una especie de concepto paraguas en el que se insertan aspectos tan diversos como las organizaciones informales, la confianza, la cultura, las redes sociales y empresariales, etc. (Sobel, 2002). Indudablemente, todos estos elementos guardan alguna relación, pero ésta no es la de identidad, de ahí la necesidad de cuestionar la definición y de precisar cuál es el referente concreto de la

noción de capital social. La crítica deconstructiva de este concepto requiere considerar los siguientes aspectos:

- 1) Todas las aproximaciones al capital social son circulares o incluso tautológicas en el sentido de que resulta imposible distinguir la *pars definiens* del propio *definiendum*. Por ejemplo, no hay diferencia entre lo que el capital social es, lo que el capital social hace o genera y donde se encuentra (Durlauf, 1999). Al mismo tiempo, se le define, por una parte, como una expectativa de actuación colectiva, una determinada estructura social o la existencia de unos vínculos horizontales. Sin embargo, por otra parte se afirma que facilita actuaciones colectivas, especialmente de carácter cooperativo, favorece formas de comunicación horizontal, reduce los costes de transacción e información, aspectos ya implícitos en la propia definición. Igualmente, se dice que facilita la constitución de redes sociales, cuando al mismo tiempo reside en esas mismas redes sociales. Así Coleman (1988) equipara la existencia de capital social con los resultados obtenidos usando esta forma de capital. En este sentido, Putnam (2000, p. 331) llega a mencionar el hecho de que no ha podido ser establecida una dirección de causalidad, aunque la mayor parte de los estudios adoptan directamente la perspectiva de que altos niveles de determinadas actividades asociativas conducen inevitablemente a buenos resultados. En definitiva, un grupo tiene éxito porque dispone de capital social pese

a que la evidencia de que dispone de capital social es su éxito.

- 2) El capital social es un concepto micro que expresa de modo muy genérico la prosocialidad, sin embargo la sociedad se constituye como agrupaciones y el capital social intragrupo puede no ser correspondido por el intergrupos, con lo que el problema estructural que se genera es de primera magnitud. En la misma dirección esta forma de capital puede generar oportunidades económicas para los miembros de una red, sin embargo, dichas redes pueden actuar como una restricción a la entrada de individuos ajenos a la misma. La raza, la religión, el lenguaje... o la simple confluencia de intereses económicos son factores que inciden constantemente en formas de exclusión dentro y fuera del mercado.
- 3) La dotación de este capital en el ámbito individual se traduce en la capacidad para cooperar en proyectos conjuntos, no obstante, dicha capacidad puede construirse de tres modos distintos. Los miembros de una agrupación pueden unirse por motivaciones propias, entre las cuales está la confianza mutua e incluso un cierto sentido de deber ético o religioso. Podría darse también el caso de que los miembros del grupo cooperen por la presión social, si bien son libres de decidir sobre su pertenencia o no al mismo, es decir, eligen someterse o no a esa presión. Finalmente, la cooperación puede ser impuesta por terceras partes. La existencia de estas vías alternativas de generación de cooperación viene a poner de manifiesto que el capital

social puede verse influenciado por las creencias éticas y religiosas, así como por actuaciones públicas, dado que este tipo de capitalización va asociado a un determinado clima desarrollado por las instituciones (Paldam, 2000).

- 4) En lo concerniente a su caracterización como bien económico, existen también notables ambigüedades. Por un lado, reviste rasgos de bien de consumo no duradero, ya que el desarrollo de redes y el incremento de los niveles de confianza generan una utilidad individual, pero por otro lado, es propiamente un bien de producción, una materia prima, susceptible de ser utilizada en la producción de bienes duraderos. A su vez, el capital social tiene propiedades de un bien de capital que es capaz de generar una determinada rentabilidad al facilitar el desarrollo de tareas de carácter comunitario. Sin embargo, desde otra perspectiva no deja de ser al mismo tiempo un bien de consumo duradero ya que todos los individuos precisan y utilizan las relaciones sociales. Todos estos aspectos están interrelacionados bajo un mismo concepto omniabarcador (Streeten, 2002). Por su parte, la catalogación del capital social como un tipo de capital, requeriría la identificación de una dimensión temporal, un «sacrificio presente» en virtud de un futuro beneficio, así como la posibilidad de transmisión. Sin embargo, el capital social no conlleva necesariamente un sacrificio material y, en la mayoría de los casos es intransferible (Quibria, 2003). Igualmente, el capital físico presenta una tasa de retor-

no y puede ser fácilmente medido agregando la inversión previa neta de las diversas formas de depreciación. No obstante, el capital social se aprecia con su uso (Ostrom, 1999). En este sentido Arrow (1999), Solow (1999) y Manski (2000) subrayan que la noción de capital social es un intento de ganar credibilidad o convicción mediante una analogía deficiente. Otros autores, en cambio (Coleman, 1988; Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002; Stiglitz, 1999) resaltan la propiedad de esta identidad.

- 5) La funcionalidad del concepto tampoco está suficientemente clara. Por una parte podría pensarse que desempeña el papel de asegurador de la estabilidad de un grupo, un cohesionador de los sujetos que integran un sistema, pero a su vez, podría frenar los cambios sociales e inducir transformaciones al eliminar restricciones a los acuerdos (Quibria, 2003). Si se considera, adicionalmente, la «bondad» social y económica del capital social surgen serios problemas, en tanto que existen claros ejemplos en los que importantes dotaciones de capital social han sido destructivas de las dimensiones mencionadas (organizaciones mafiosas, familismo amoral...). A modo de ejemplo, los lazos de unión que se establecen entre grupos generando un sentimiento de identidad y finalidad común facilitan y abaratan la acción colectiva, pero la ausencia de lazos que trasciendan los diferentes grupos y fronteras sociales puede conducir a situaciones de conflicto social por la persecución de intereses estrechos o de

partido. De hecho, la existencia de intereses de grupo frente a intereses generales o colectivos determina el predominio de comportamientos de búsqueda de renta (*rent seekers*), que pueden llegar a ser socialmente perjudiciales (Olson, 1965). En suma, no es descartable que la existencia de lazos grupales fuertes se convierta en un peligroso obstáculo para el desarrollo social (conflictos religiosos y étnicos)⁴.

3.2. Capital moral como concepto alternativo

Las anteriores inconsistencias constatan que el concepto de capital social es notablemente impreciso. En este sentido, en la medida que trata de identificar los mecanismos (formales e informales) que disponen los actores sociales para generar relaciones de cooperación, conceptos con cierta tradición en la teoría económica como simpatía y capital moral pueden contribuir a aclarar algunas de las ambigüedades inherentes al concepto de capital social⁵.

⁴ Un ejemplo reciente puede ser especialmente ilustrativo. La caída de los regímenes del Este ha conllevado la formación de amplias redes informales y el deterioro de la confianza social. Concretamente, se observa una retirada masiva de la economía formal hacia la informal que puede llegar a ocupar a 3/4 de la población (caso de Ucrania). Para el caso concreto de Rusia, las nuevas estructuras forman una *hourglass society* (una sociedad de reloj de arena) en cuya base se encuentra un muy rico entramado social de redes de amigos que manifiestan una alarmante desconfianza de las instituciones políticas, en tanto que otro cuarto se maneja en red con las instituciones gubernamentales. El proverbio ruso más al uso es «100 amigos son más útiles que 100 rublos».

⁵ Tanto en las orientaciones ortodoxas como en las heterodoxas de la Teoría Económica existe una

El capital moral se define como el conjunto de relaciones de simpatía (*sympathy*)⁶ de un individuo o grupo de individuos hacia otro u otros. Dichas relaciones de simpatía pueden generar beneficios potenciales, tratamientos preferenciales o facilitar acuerdos entre individuos o grupos más allá de lo esperable en una relación de intercambio. Por lo tanto, este «nuevo» concepto tiene un referente concreto: el entramado de relaciones personales. Es decir, el capital moral reside en los vínculos sociales y es posible discernir conceptualmente «lo que es» de lo que «hace o facilita» (confianza, cooperación, acuerdos, etc.). En último término, la simpatía es la unidad elemental en la constitución de redes sociales formales e informales y es distinta de las mismas (Robinson, Schmidt y Siles, 2002).

Además, cabe considerar el capital moral como concepto económico en la medida en que cualquier forma de capital consiste en recursos poseídos por individuos o empresas y aplicados a la producción de bienes y servicios, incluyendo aquellas condiciones, sean o no «poseídas» por estos, que facilitan tanto la producción como la coordinación entre las partes intervinientes en una transacción. En este sentido, el stock de capital moral se genera tanto a partir de una inversión individual, lo que podríamos denominar capital reputacional, como a partir de una inversión de grupo y, en última instancia,

facilita reducciones de los costes de transacción.

A diferencia del capital social que expresa las relaciones formales o informales que conforman la «sociedad civil», el concepto de capital moral se refiere a los comportamientos individuales que subyacen a estas redes y la naturaleza de esos vínculos. Aunque las redes sociales constituyen sistemas de vigilancia de los comportamientos individuales, éstas no garantizan que se trate de conductas social y universalmente constructivas (Ratnapala, 2003). Esto es, el capital moral no es ajeno a las características y naturaleza de las asociaciones constituidas, es más, pone en cuestión aquellas que limiten el ámbito de actuación de las relaciones de simpatía (familismo amoral), dado que por definición, la constitución de esta forma de capital sólo es relevante una vez se rompen los estrechos márgenes de la familia nuclear.

Aunque ambos conceptos guardan una relación, el capital moral alude a la presencia de actitudes básicas de carácter ético hacia una precoordinación de preferencias en un contexto grupal o social concreto, o sea, a la presencia de la «disposición a la cooperación» o de *focal points* que orienten las interacciones hacia las soluciones cooperativas, una de cuyas manifestaciones es la existencia de entramados relacionales. De un modo general se trata de la generación de un sistema valorativo y un consenso grupal o social que permita una precoordinación de las acciones individuales reduciendo los costes de transacción (Koslowski, 1991; 1999).

En suma, a efectos de clarificar la coimplicación de los conceptos de capital social y capital moral, cabe señalar que no existe nada que constituya capital

línea de investigación en la que la ética y las interrelaciones entre individuos es interpretada como generalización de vínculos de simpatía. Esta tradición arranca de la obra de Smith y es retomada por autores como Edgeworth. Al respecto puede verse Fontaine (2000).

⁶ Simpatía entendida como interdependencia de las funciones de utilidad de los individuos.

moral y que no se integre en la definición de capital social. Sin embargo, no todo lo integrable en la noción de capital social constituye capital moral. Por ejemplo, difícilmente entraría en la categoría de capital moral lo que hemos calificado como familismo amoral. Por lo tanto, aunque se trata de conceptos que presentan claras analogías, no son perfectamente intercambiables. De hecho, la noción de capital moral viene a aportar precisión en la medida en que, por un lado, contribuye a eliminar algunas de las ambigüedades inherentes a la definición de capital social, en particular en lo referente a la vinculación de esta variable con el desarrollo económico y, por otro, es claramente identificable con la noción de confianza social.

4. CONFIANZA, ASOCIACIONISMO Y CAPITAL SOCIAL

La mayoría de los estudios que abordan la cuestión del capital social (determinantes y efectos) han puesto de manifiesto cómo la confianza, asentada en el establecimiento de relaciones de simpatía y la extensión de las diversas formas de asociacionismo, contribuyen a reducir los costes de transacción (costes de información, de vigilancia de contratos, de conflicto, etc.).⁷ De acuerdo con este planteamiento, aquellas sociedades que presenten altos niveles de confianza serán capaces de generar mayores niveles de producto y, consecuentemente, alcanzar un elevado nivel de desarrollo socio

económico. Ahora bien, pese a la aparente identidad que más o menos explícitamente asumen como punto de partida la mayor parte de los referidos estudios, el papel desempeñado por la confianza en la generación de capital social parece indudable y decisivo, mientras que el de la actividad asociativa resulta un tanto ambiguo. En suma, a la hora de abordar este tipo de cuestiones, algunos enfoques se centran en la extensión de redes sociales (*social networks*), mientras que otros ponen el énfasis en la confianza social (*social trust*), siendo Putnam y Olson dos de los máximos exponentes de las dos posturas teóricas existentes al respecto.

Putnam y los teóricos del capital social atribuyen el mayor éxito de regiones y países en términos de crecimiento económico, a la existencia de un fuerte entramado asociativo, que desarrolla en los individuos hábitos de cooperación, solidaridad y preocupación por lo público (Putnam, 1993). Estas actitudes son la base de la resolución de problemas colectivos. Olson, por su parte, realiza una lectura opuesta a la de Putnam y sostiene que si los intereses de alguno de estos grupos organizados entran en conflicto con los de otros o con los de los grupos desorganizados en general, el efecto conjunto sobre la actividad económica puede llegar a ser negativo, puesto que la economía y la sociedad en general podrían verse capturadas por los conflictos entre grupos de interés organizados. En este sentido, Olson (1982; 2000) insistía en que las organizaciones sociales pueden limitar las posibilidades de crecimiento, en la medida en que actúan como grupos de interés especializados (*lobbies*) a la captura de políticas preferenciales. En la misma línea, Knack y Keefer (1997) encuentran eviden-

⁷ Ya mencionamos la extensa literatura sobre el tema, a modo de resumen puede verse (Berg y K. McCabe, 1995) o el trabajo seminal de Helliwell y Putnam (1995).

cias de la naturaleza ambigua de la relación existente entre la actividad asociativa y el crecimiento, en particular, como consecuencia de los vínculos existentes entre grupos de interés y el gobierno. De acuerdo con estos autores, la actividad organizativa de estos grupos constituye un importante freno a la actividad gubernamental y al mismo tiempo es una de las vías esenciales para obtener beneficios privados a expensas del resto de la sociedad.

La asociación directa del capital social con la idea de confianza se basa en la consideración de aquel como las habilidades personales para desarrollar una tarea voluntaria con un grupo (Coleman, 1988; Dasgupta, 1999; Fukuyama, 1995)⁸. Aunque es posible establecer distinciones lógicas entre estos conceptos, ambos se encuentran íntimamente relacionados, puesto que la confianza facilita la cooperación, al tiempo que puede surgir de ella. Del mismo modo, parece evidente que, en la mayoría de los casos, sobre relaciones en las que predomina la desconfianza es difícil asentar conductas cooperativas. No obstante, la validez de esta última afirmación no es universal, de la misma forma que tampoco todos los comportamientos cooperativos son constructivos, ni social ni económicamente.

En realidad, los determinantes de la confianza son de muy diversa índole

(Glaeser *et al.*, 2002; Alesina y La Ferrara, 2000) y parecen más estrechamente vinculados a la definición propuesta de capital moral⁹. De hecho, la confianza en los otros puede ser el resultado de la actividad moral y cultural, con lo que se vería fuertemente influenciada tanto por características individuales como por el nivel y tipo de educación recibida, las creencias religiosas de pertenencia, etc. De igual manera, abundando en las relaciones de simpatía, uno puede confiar más en aquellos con los que guarda una semejanza en formación o con los pertenecientes a una misma agrupación social o religiosa. Así, aquella sociedad con una fuerte diversidad en su composición manifestará bajos niveles de confianza y se asentará primordialmente en las relaciones familiares. A su vez, una comunidad en la que existen instituciones consolidadas de persecución de los comportamientos desviados se mostrará más confiada al sentirse efectivamente protegida.

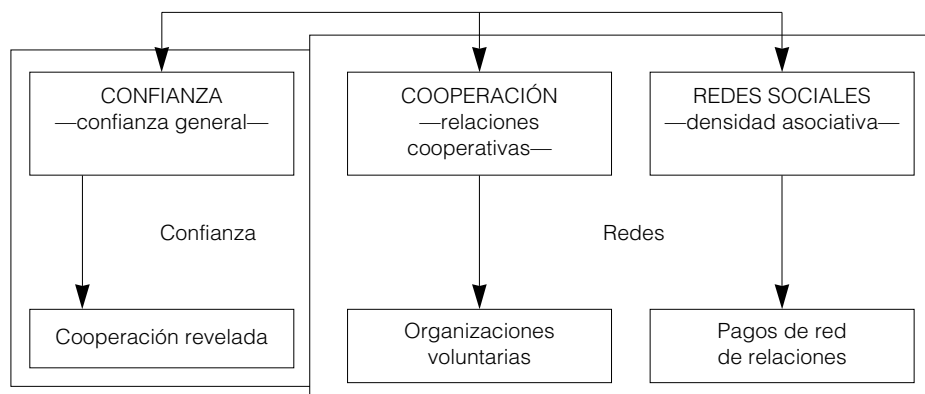
El análisis de las redes sociales o la denominada perspectiva sociológica ofrece una alternativa al estudio del complejo confianza-cooperación. Estas redes están constituidas por lazos de muy diverso signo (familiares, laborales...) y, de acuerdo con esta visión, Putnam (1993) sostiene que la mejor aproximación estadística a la dotación de capital social es la densidad de organizaciones voluntarias en un colectivo determinado, ya que la presencia de este tipo de instituciones manifiesta la existencia de confianza y cooperación. Desde esta perspectiva, el capital social sería el monto de redes construidas por una persona, es decir, en

⁸ En particular, Fukuyama plantea una vía negativa de acercamiento a través de los niveles delictivos, es decir, una aproximación a través de las disfuncionalidades sociales derivadas de su carencia: corrupción, delincuencia etc. Este acercamiento presenta un importante error metodológico ya que por esta vía se estarían confundiendo los efectos con los orígenes.

⁹ Veáanse al respecto Siegrist, Cvetkovitch y Roth (2000) y Cvetkovich y Löfstedt (1999).

Gráfico n.º 2

Enfoques sobre el capital social



Fuente: Paldam (2000).

cierta medida podría identificarse con la capacidad de crédito que tiene un individuo o, dicho de otro modo, con los pagos esperables de las redes personales e incluso la capacidad de participación en actividades o trabajos voluntarios, tanto en organizaciones formales como informales. Este planteamiento introduce complejidad en el análisis en la medida en que no parece razonable admitir sin más una identificación directa entre redes sociales y de asociaciones voluntarias, porque éstas no constituyen la única vía de relación, ni siquiera la predominante.

Este complejo entramado de indicadores con los que se pretende aproximar la noción de capital social no es más que el lógico resultado de analizar un fenómeno social a través de diversas facetas mutuamente interrelacionadas. Las anteriores consideraciones se resumen en el gráfico n.º 2 en el que queda reflejado,

por un lado, la vinculación directa con la cooperación de las definiciones asociadas al concepto de confianza y, por otro lado, la relación directa con las más diversas formas de cooperación e incluso de confianza social de la extensión de redes sociales¹⁰.

En definitiva, si bien es evidente la relación tautológica que existe entre confianza y capital social —capital moral en

¹⁰ Los planteamientos previos se centran exclusivamente en un estudio micro, por lo que la traducción de los mismos a escala macrosocial precisa de otro tipo de indicadores como la medición de niveles de democracia y derechos políticos (*índices f*), protección legal del individuo y de su propiedad, así como transparencia del sistema judicial, etc. En la actualidad es posible encontrar un conjunto importante de variables de este tipo, sin embargo, se trata de estadísticas de escasa fiabilidad, que sólo resultan aceptables a través de la utilización de indicadores sintéticos. Resulta interesante en este sentido la relación significativa entre carencia de confianza social, niveles de inflación, deuda pública, etc., que identifica Barro (1997).

nuestro caso— no lo es la relación planteada por la perspectiva sociológica, es decir, la relación entre asociacionismo y confianza social. Es en este contexto en el que cabe cuestionarse la naturaleza y alcance de la relación que existe entre asociacionismo y confianza en el sentido que no se puede afirmar categóricamente que el agrupamiento social derive necesariamente en un mayor nivel de confianza.

5. EVIDENCIA EMPÍRICA

El uso del concepto de capital social en el plano empírico genera la necesidad de desarrollar algún modo de cuantificación del *stock* de dicho capital. En principio, el carácter excesivamente elástico del concepto lo convierte en una variable difícilmente contrastable. Para solventar esta dificultad, apelamos a la identidad a la que hemos aludido entre confianza y capital moral-capital social, lo cual justifica la elección de la variable confianza como mecanismo (sistema) de medición. En particular, hemos optado como variable *proxy* por una expresión de «confianza social» o confianza en el conjunto de la población, esto es, aquella que capacitaría al individuo para el desarrollo de tareas colectivas. El análisis de la naturaleza y la identificación de los determinantes de la confianza social, constituye el primer paso en el ejercicio de contrastación empírica con el que pretendemos aportar evidencia sobre el papel de los sistemas asociativos en la generación de capital social. Con esta finalidad, se aborda la relación existente entre asociacionismo y confianza social, contrastando la hipótesis que sostiene la vinculación directa entre ambas variables.

Con el objeto de obtener una medida fiable de confianza que resulte aplicable para una contrastación entre países, recurrimos a la información sobre una valoración personal directa a través de encuesta. La Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey*, *WVS*) (Inglehart *et al.*, 2000) nos proporciona un análisis intercultural de los comportamientos y las valoraciones sociales que puede resultar particularmente útil en este sentido. El *World Values Survey*¹¹ plantea preguntas que tratan de analizar la confianza social e institucional por naciones. Por este motivo, utilizaremos las respuestas a este cuestionario que, por otra parte, es la encuesta más amplia y fiable con muestreo a escala global¹².

En concreto, la medida que utilizamos está constituida por el porcentaje de entrevistados que en cada país se adhieren a la afirmación, «la mayor parte de la población es objeto de confianza» frente a «no conviene ser confiado en el trato con los otros». Estos resultados han sido contrastados por otras medidas alternativas de confianza observándose una correlación cercana a la identidad¹³.

Aunque se trata de una respuesta a una pregunta ambigua, la introducción

¹¹ La pregunta realizada es: ¿confía en la mayor parte de la gente? En este caso es criticable el hecho de que la expresión confiar sea equiparable en las distintas culturas.

¹² Existe un interesante método alternativo en términos económicos. Se trataría de valorar la capacidad de obtener préstamos de las redes sociales personales y prestar a las mismas. La complejidad del análisis y la necesidad de una enorme amplitud de encuesta nos limita en este análisis a la utilización de *proxies* más subjetivas, no estrictamente monetarias.

¹³ Por ejemplo, guardan una estrecha relación con los porcentajes de devolución de objetos perdidos, niveles de corrupción, etc. (Knack y Keefer, 1997). Igualmente recogen las evidencias expresadas en Putnam (1993).

del concepto genérico de «población» está cuestionando la percepción del nivel de confianza más allá del estrecho campo familiar. En definitiva, nuestra variable captura la confianza generalizada como opuesta a la acepción más específica o estrecha, es decir, aquella que se centra en los casos en que existen interacciones repetidas o ligada a relaciones de proximidad. En términos de Teoría de Juegos, esta variable se define como la actitud hacia la cooperación con sujetos anónimos en situaciones análogas a la del dilema del prisionero o como la existencia de un enfoque cooperativo de los juegos no limitado a una determinada agrupación social. Por tanto, también expresa la expectativa de que otros no actúen oportunistamente¹⁴.

5.1. Resultados del análisis de componentes principales

Partiendo de los resultados obtenidos de la Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey*) en su última oleada (1995-1999) nos encontramos con una amplia evidencia sobre la interrelación existente entre valores sociales, estructuras y confianza social¹⁵. Con el objetivo de identificar los factores determinantes de la confianza social revelada, recurrimos al empleo de técnicas de reducción de da-

tos de carácter exploratorio, concretamente el análisis de componentes principales (ACP). En lo que respecta a las variables discretas, y considerando los resultados de la encuesta para cada país, transformamos la información en una variable continua estructural. En esta variable se recogen los porcentajes de población que manifiestan respuestas afirmativas a las preguntas formuladas sobre los diversos tipos de asociacionismo, confianza institucional, etc.

A primera vista, las correlaciones de los niveles de confianza con variables expresivas de reconocimiento de determinados valores sociales, participación activa en diversas formas de asociacionismo, confianza institucional y algunas características socioeconómicas, nos permiten destacar algunas peculiaridades (cuadro n.º 2). Por una parte, la confianza social revelada guarda una relación altamente significativa con la confianza en las instituciones sociales abiertas (sistema legal y político), pero no con instituciones particulares cerradas (iglesia, ejército...). Igualmente, se detecta una relación directa con el nivel de asociacionismo cívico horizontalista (cultural, deportivo, sindical...), pero no con el tradicional verticalista (religioso y político). Por su parte, los valores tradicionales como el compromiso político y religioso o la importancia de la familia presentan una relación inversa, frente a valores más vinculados con la extensión de relaciones de simpatía más allá de círculos cerrados. No obstante, estos resultados deben ser puntualizados con el análisis multivariante.

La aplicación del análisis exploratorio agrupa las variables consideradas en cuatro factores explicativos con una cla-

¹⁴ Su recorrido es muy amplio. La media mundial del conjunto de respuestas, 35,8%, está ocultando la existencia de una fuerte variabilidad que va desde 5% en Perú a un 65% en Noruega.

¹⁵ El WVS constituye la encuesta de base más amplia realizada a escala mundial. Se formula sobre un conjunto de 61 países y muestras significativas en todos ellos. Globalmente se trata del resultado de 82.500 entrevistas en las que se cuestiona sobre todo tipo de percepciones valorativas, vínculos sociales etc.

Cuadro n.º 2

Capital social: correlaciones

Valor familia	-0,247*	Asociacionismo político	-0,057
Valor amistad	0,274*	Asociacionismo económico	-0,101
Valor política	-0,135	Asociacionismo profesional	0,102
Valor religión	-0,593**	Asociacionismo asistencial	0,006
Valor determinación	0,423**	Confianza iglesia	-0,441**
Valor competencia	-0,317**	Confianza ejército	0,091
Fe religiosa	-0,449**	Confianza sistema legal	0,306**
Práctica religiosa	-0,248*	Confianza prensa	-0,259*
Renta baja	-0,333**	Confianza sindical	0,242*
Asociacionismo deportivo	0,446**	Confianza en política	0,506**
Asociacionismo religioso	-0,175	Confianza en gobierno	-0,029
Asociacionismo cultural	0,286**	Confianza en empresas	-0,013
Asociacionismo sindical	0,380**		

(*) Significativo al 0,1; (**) Significativo al 0,05.

ra lógica interna, siendo capaz de recoger el conjunto el 75% de la varianza (cuadro n.º 3).

En lo que respecta a las propiedades del análisis, los resultados entran dentro de lo considerado como óptimo (cuadro n.º 4).

La descripción de los factores obtenidos responde a la lógica expuesta en los estudios más recientes sobre constitución y efectos del capital social. Del conjunto de los cuatro componentes principales (cuadro n.º 5), el factor con más peso explicativo en la varianza conjunta es el que podríamos denominar asociacionismo o participación activa en organizaciones de diversa índole (político, religioso, profesional...). Éste supone un 30% de la varianza conjunta y recoge

con cargas positivas todas las variables vinculadas.

El segundo factor en orden de importancia recoge algo menos del 25% de la varianza e incluye aquellas variables que reflejan los niveles de confianza en las diversas instituciones sociales y políticas, por tanto lo denominaremos confianza institucional. Nuevamente, todas las variables cargan positivamente sobre dicho factor.

En tercer lugar, se sitúan los indicadores de desarrollo y renta que recogen un 16% de la varianza. En este factor conviene señalar dos particularidades que tienen un claro soporte teórico. Aparecen con cargas importantes dos variables que a primera vista no están ligadas a esta denominación. Por una parte, nos

Cuadro n.º 3

Varianza total explicada por componente

Componente	Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	5,689	29,942	29,942	4,909	25,839	25,839
2	4,381	23,057	52,998	4,416	23,242	49,080
3	3,028	15,939	68,937	3,124	16,441	65,521
4	1,143	6,014	74,951	1,792	9,431	74,951

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Cuadro n.º 4

Evaluación del Factorial Exploratorio: KMO y prueba de Barlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin		0,728
Prueba de esfericidad de Barlett	Chi-cuadrado aproximado	952,784
	gl	171
	sig	0

encontramos con la confianza política, directamente vinculada al nivel de desarrollo económico y humano. Como es lógico, el crecimiento económico está asociado a la solidez del entramado político. Junto a ello, figura con carga negativa una segunda variable indicativa de la presencia de actitudes calificables como religiosas. Este hecho parece coherente con la hipótesis de la secularización, según la cual la relevancia de los comportamientos religiosos pasaría a un segundo plano en la

medida en que se elevasen los niveles de renta, educación y urbanización.

Finalmente, un cuarto factor recoge un 6% de la varianza, y sería representativo de la relevancia de los valores tradicionales, entendiendo por tales la importancia de la familia y la pertenencia a instituciones de tipo asistencial-caritativo. Resulta llamativo en este caso, el peso que tiene en este factor la variable participación política activa.

Cuadro n.º 5

Matriz de componentes rotados

	Componente			Valores y asociaciones tradicionales
	Asociacionismo	Confianza institucional	Índice desarrollo	
Asociacionismo cultural	0,917			
Asociacionismo económico	0,878			
Asociacionismo profesional	0,873			0,325
Asociacionismo religioso	0,798			0,343
Asociacionismo recreativo	0,787		0,432	
Asociacionismo sindical	0,621			
Confianza parlamento		0,896		
Confianza partidos		0,879		
Confianza sistema legal		0,853		
Confianza en gobierno		0,826		
Confianza sindical		0,767		
Confianza empresarios	0,396	0,633		
Índice Desarrollo Humano			0,870	
PIB <i>per cápita</i>	0,350		0,848	
Confianza sistema político		0,433	0,781	
Comportamiento religioso			-0,645	0,361
Importancia familiar				0,749
Asociacionismo caritativo	0,508			0,584
Asociacionismo político	0,507			0,561

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

Nota: La rotación ha convergido en cinco interacciones.

Las cargas inferiores a 0,3 han sido suprimidas del cuadro.

Fuente de datos: World Values Survey.

5.2. Resultados del análisis de regresión sobre componentes

Con el objeto de completar el estudio de los determinantes de la confianza social, sobre los resultados obtenidos con la técnica ACP aplicamos un análisis de regresión sobre los factores ortogonales

resultantes (*latent root regression*). De este modo, si abordamos las relaciones entre dichos factores y la variable confianza social revelada aplicando una regresión sobre los componentes principales (cuadro n.º 6), nos encontramos que existe un vínculo importante con todos los factores considerados. Todas las varia-

Cuadro n.º 6

Regresión sobre componentes principales

Variable dependiente: CONFIANZA

Método: Mínimos cuadrados

Muestra (ajustada): 61 observaciones (después de ajustar puntos finales)

Variable	Coefficiente	Prob.
Factor Asociacionismo	2,364944	0,0498
Factor Confianza institucional	2,394438	0,0471
Factor Índice de desarrollo	7,576554	0,0000
Factor Valores tradicionales	-4,481868	0,0004
C	26,407960	0,0000
R ²	0,532764	
R ² ajustado	0,499389	
Criterio Akaike	7,340625	
Criterio Schwarz	7,513647	
Prob. (F-estadístico)	0,000000	
F-estadístico	15,963410	
Durbin-Watson estadístico	1,832767	

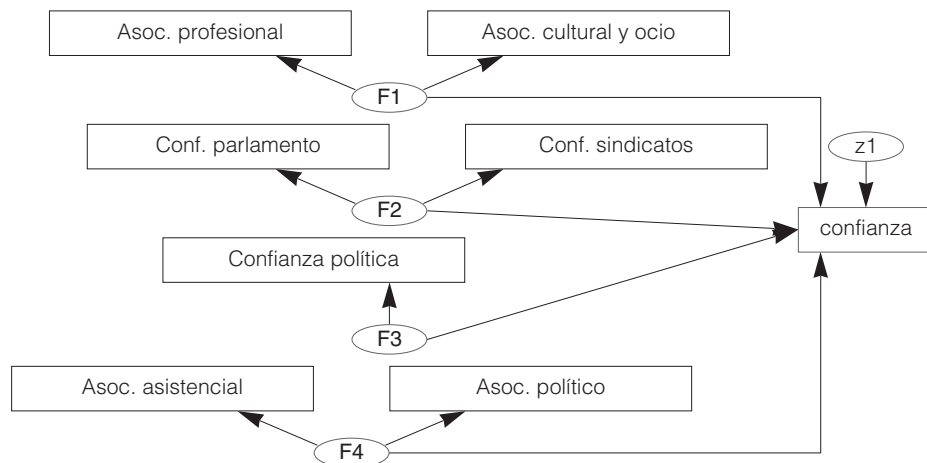
Fuente de datos: World Values Survey.

bles explicativas resultan significativas, particularmente las vinculadas al nivel de desarrollo, pero igualmente y de modo positivo, los niveles de asociacionismo y confianza institucional. No obstante, se constata que la presencia de valores tradicionales muestra un coeficiente negativo¹⁶.

¹⁶ Nótese que, dadas las características de las variables consideradas en la especificación del modelo, el valor del R² puede considerarse relevante. Además, es preciso tener en cuenta que al tratarse de factores ortogonales no existe problema de multicolinealidad.

Por otro lado, los niveles de confianza revelada presentan relaciones positivas y significativas con la existencia de un sólido entramado asociativo activo, así como con el nivel de desarrollo económico y humano, lo cual tiene también su traducción sobre los niveles de confianza institucional. Ahora bien, tal y como ya hemos señalado anteriormente, la confianza revelada no guarda una relación directa con la vigencia de los valores tradicionales. De hecho, la importancia de la institución familiar o las religiosas parece ir asociada a una falta de confianza social.

Gráfico n.º 3

Modelo estructural causal

Chi-cuadrado = 8,514

Grados de libertad = 9

Nivel de probabilidad = 0,483

Fuente de datos: World Values Survey.

5.3. Resultados de los modelos de ecuaciones estructurales

Obviamente, dada la complejidad de las variables implicadas y la bidireccionalidad de las interrelaciones entre las mismas, el tipo de análisis desarrollado hasta aquí, aunque sirve para verificar el vínculo entre las variables señaladas, no permite deducir directamente el sentido de las relaciones causales. Un estudio más pormenorizado de la causalidad exige que nos planteemos el uso de los modelos de ecuaciones estructurales (*path analysis*)¹⁷. El empleo de

este tipo de métodos sirve para contrastar con los datos extraídos del W.V.S. el conjunto de relaciones causales complejas que configuran un modelo estructural construido a partir de nuestra teoría inicial (véase gráfico n.º 3).

La especificación de la estructura inicial del modelo permite eliminar las variables no significativas y el consiguiente perfeccionamiento del mismo. Los resultados pueden considerarse óptimos de forma que la relación causal se acomoda con notable exactitud a los datos observados, confirmando lo anticipado en el planteamiento teórico (véase cuadro n.º 7). Las variables que presentan una fuerte relación directa con los niveles de con-

¹⁷ Sobre esta metodología puede consultarse Fouguet y Coenders (2000).

fianza revelada son las asociadas con la existencia de un sólido entramado asociativo, particularmente de asociacionismo horizontal, tanto cultural como de tipo profesional. Por el contrario, las variables que aluden a la confianza institucional (confianza en partidos, sindicatos, gobierno...) presentan un vínculo sensiblemente más débil e incluso pueden ser eliminadas sin efectos en la explicabilidad del modelo. Por su parte, el asociacionismo tradicional de tipo religioso y político guarda una relación inversa con los niveles de confianza. En este caso es preciso tener en cuenta que se trata de organizaciones predominantemente verticalistas y caracterizadas por su clausura.

6. CONCLUSIONES

La noción emergente de capital social presenta un importante problema de delimitación conceptual. En particular, no es

evidente la relación directa entre asociacionismo y confianza que presupone dicho concepto y que está en el origen de la conocida como controversia Olson-Putnam.

De acuerdo con el enfoque adoptado en el presente trabajo, el capital moral, entendido como generación de consensos valorativos sociales y extensión y profundización de redes de vínculos personales (simpatía) entre individuos, constituye una definición más ajustada y precisa que justifica su identificación con la confianza. Además, esta identidad con la confianza, permite realizar avances en el ámbito de la medición-cuantificación del capital social y, por consiguiente, en el planteamiento de modelos empíricos consistentes.

En particular, el análisis empírico de los determinantes de la confianza arroja unos resultados que aportan evidencia sobre la naturaleza del presunto vínculo directo entre la existencia de un denso

Cuadro n.º 7

Coefficientes estandarizados

Variables		Coefficientes
Confianza en el parlamento	F2	0,745**
Confianza en los sindicatos	F2	0,655*
Confianza en los políticos	F3	1,000*
Asociacionismo caritativo	F4	0,702*
Asociacionismo político	F4	0,809*
Confianza	F2	0,254
Confianza	F3	0,436*
Confianza	Asoc. profesional y cultural	0,827*
Confianza	F4	-0,883*

(*) Significativo al 0,1; (**) Significativo al 0,05.

entramado social y la generación de capital social. Entre las conclusiones que se desprenden de la evidencia empírica aportada en el presente trabajo, destacan las siguientes:

- Existe un claro vínculo entre el despliegue de una amplia estructura organizativa macrosocial, la confianza en las instituciones y la existencia de confianza social.
- Por el contrario, la homogeneidad social y la solidez de las instituciones sociales tradicionales (familia, religión, etc.) no guarda una relación directa con los niveles de confianza social revelada.
- La falta del capital social de enlace, *linking social capital*, especialmente relacionado con los entramados asociativos influye significativamente sobre los niveles de confianza. Sin embargo, esta constatación no permite concluir que la solidez de los entramados relacionales tradicionales (familia, religión...) constituya en sí mismo un soporte de la confianza social, sino que incluso puede resultar contraproducente, dando lugar a lo que se conoce como familismo amoral.
- En definitiva, la extensión del asociacionismo, una ampliación de las esferas de simpatía y capital moral,

podría ser el principal determinante de la presencia de elevados niveles de confianza social.

- Si bien estos resultados parecen confirmar la tesis de Putnam, en realidad no suponen una contradicción con el núcleo duro del planteamiento de Olson sobre la lógica de la acción colectiva y los grupos de presión. En este sentido, es preciso recalcar que la tesis olsoniana se refiere a un tipo muy concreto de asociacionismo, especialmente el político y sindical, y no tiene por qué hacerse extensiva a todas las formas. Por tanto, ambas hipótesis no son necesariamente contradictorias. En suma, la promoción de redes asociativas, a través de su efecto sobre la variable confianza, puede generar una influencia favorable sobre la actividad económica. Sin embargo, no está claro que esta promoción deba asociarse a una actuación pública.

Por último, cabe señalar que el análisis llevado a cabo en el presente trabajo, deja abiertas futuras y prometedoras líneas de investigación. En particular, pensamos que reviste especial interés el estudio de la relación entre las distintas expresiones del capital social, la confianza y los niveles de corrupción existentes en una comunidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADLER, P. A. y S.W. KWON (2002): «Social capital: prospects for a new concept», *Academy of Management Review*, vol. 27, n.º 1, págs. 17-40.
- ALESINA, A. y E. LA FERRARA (2000): *The determinants of trust*, National Bureau of Economic Research, working paper n.º 7621, Cambridge.
- ARROW, K. (1999): «Observations on social capital» en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN, *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank. págs. 3-5.
- BARRO, R. (1997): *Determinants of the economic growth*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- BERG, J. y K. MCCABE (1995): «Trust, reciprocity and social history», *Games and economic behaviour*, vol. 10, págs. 122-142.
- BOURDIEU, P. (1986): «Forms of capital» en RICHARDSON, J. (ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, Greenwood Press, págs. 241-260.
- BOURDIEU, P. (2001): «The forms of capital» en GRANOVETTER y R. SWEDBERG: *The Sociology of Economic Life*, Oxford, Westview Press, 2.ª ed., págs. 97-111.
- BUSH, R. y BAUM, P. (2001): «Health, inequalities, community and social capital» en ECKERSLEY et al.: *The social origins of wellbeing*, Cambridge, Cambridge University Press, págs. 189-204.
- COLEMAN, J. (1988): «Social capital and the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, vol. 94, págs. 95-120.
- CVETKOVICH, G. y R. LÖFSTEDT (ed.) (1999): *Social trust and the management of risks*, London, Earthscan.
- DASGUPTA, P. (1999): «Economic progress and the idea of Social Capital», en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank, págs. 325-424.
- DURLAUF, S. (1999): «The case against social capital», *Focus*, vol. 20, n.º 3, págs. 1-5.
- FINE, B. (2001): *Social Capital vs. Social Theory: political economy in the turn of the millenium*, N. York, Routledge.
- FOGUET, J.M. y G. COENDERS (2000): *Modelos de ecuaciones estructurales*, Madrid, La muralla.
- FONTAINE, Ph. (2000): «Making use of the past, theorist and historians on the economics of altruism», *Journal of History of the Economic Thought*, vol. 7, n.º 3, págs. 407-422.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*, London, Hamish Hamilton.
- GLAESER, E.; D. LAIBSON y B. SACERDOTE (2002): «An economic approach to social capital», *Economic Journal*, vol. 112, págs. 437-458.
- INGLEHART, R. et al. (2000): *World Values Surveys and European Values Surveys*, ICPSR Study, n.º 2790.
- HELLIWELL, J. y R. PUTNAM (1995): «Economic growth and social capital in Italy», *Eastern Economic Journal*, vol. 21, n.º 3, págs. 295-307.
- KNACK, S. y P. KEEFER (1997): «Does social capital have a economic pay off?», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n.º 4, págs. 1252-1288.
- KOSLOWSKI, P. (ed.) (1991): *Ethics in economics, business and economic policy*, Berlin, Springer.
- KOSLOWSKI, P. (ed.) (1999): *Contemporary Economic Ethics and Business Ethics*, Berlin, Springer.
- MANSKI, Ch. (2000): «Economic analysis in social interactions», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, págs. 115-136.
- OLSON, M. (1965): *La lógica de la acción colectiva*, Méjico D.F. Limusa. 1982.
- OLSON, M. (1982): *El auge y la caída de las naciones*, Barcelona, Ariel. 1986.
- OLSON, M. (2000): *Poder y prosperidad*, Madrid, Siglo XXI. 2000.
- OSTROM, E. (1999): «A fad or a fundamental concept» en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank, págs. 172-214.
- PALDAM, M. (2000): «Social capital: one or many?, Definition and measurement», *Journal of Economic Surveys*, vol. 14, n.º 5, págs. 629-653.
- PORTES, A. y LANDOLT P. (1996): «Unsolved mysteries: the Toqueville files II», *The American Prospect Online*.
- PUTNAM, R. (1993): *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, New Jersey.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling alone. The collapse and revival of American community*, New York: Simon and Schuster.
- QUIBRIA, M. A. (2003): «The puzzle of social capital, a critical review», *Asian Development Review*, 20, págs. 19-39.
- RATNAPALA, S. (2003): «Moral capital and commercial society» *The Independent Review*, vol. VIII, n.º 2, págs. 213-233.

- ROBINSON, L. J., A.A. SCHMIDT y M.E. SILES (2002): «Is social capital really a capital?», *Review of Social Economy*, vol. LX, n.º 1, págs. 1-21.
- SIEGRIST, M, G. CVETKOVITHC y C. ROTH (2000): «Salient value similarity, social trust and risk benefit perception», *Risk Analysis*, vol. 20, n.º 3, págs. 353-362.
- SOBEL, J. (2002): «Can we trust social capital?» *Journal of Economic Literature*, vol. 40, págs. 139-154.
- SOLOW, J. (1999): «Notes on social capital and economic performance» en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank, págs. 6-10.
- STIGLITZ, J. (1999): «Formal and informal institutions» en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank, págs. 59-68.
- STREETEN, P. (2002): «Reflections on social and antisocial capital», *Journal of Human Development*, vol. 3, n.º 1, págs. 7-22.
- SZRETER, P. (2000): «Social capital, the economy and education in historical perspective» en S. BARON *et al.*: *Social capital, critical perspectives*, Oxford University Press.
- WINTER, I. (2001): *Toward a Theorized Understanding of Family Life and Social Capital*, Working paper n.º 21, Melbourne University, Melbourne.
- WOOLCOCK, M. (2001): «The place of social capital in understanding social and economic outcomes», *Canadian Journal of Policy Research*, vol. 2, n.º 1, págs. 1492-1525.
- ZAMAGNI, S. (1996): *Economics of Altruism*, Aldershot, E. Elgar.

Liderazgo y capital social individual: factores clave en la competitividad

El presente trabajo pretende por un lado ser una aproximación al estudio de las relaciones que es posible establecer entre dos conceptos que presentan grandes similitudes y al mismo tiempo notables diferencias, pero que de una manera u otra, están íntimamente relacionados y que interactúan el uno sobre el otro: el liderazgo, más específicamente, el «liderazgo transformador» y el «capital social individual». De ninguna manera se quiere agotar ni siquiera profundizar intensamente en la cuestión sino presentar qué es una cosa y otra y mostrar las relaciones entre ambas. Por otro lado el capítulo pretende mostrar por qué ambos elementos son importantes para el desarrollo de las capacidades y ventajas competitivas, especialmente en contextos socioeconómicos como el del País Vasco. Tampoco en este aspecto pretendemos ser exhaustivos sino ofrecer un acercamiento para eventuales estudios más profundos.

Artikuluak helburu bikoitza du: alde batetik, antzekotasun handiak eta, aldi berean, euren artean alde nabariak dituzten baina modu batean ala bestean oso estu erlazionatuta dauden eta batak besteari eragiten dioten bi kontzepturen artean ezarri daitezkeen erlazioen azterketarako hurbilketa izan nahi du: lidergoa, zehazkiago «lidergo eraldatzailea» eta «gizarte kapital indibiduala». Inola ere ez du gaia agortu nahi, ez eta gehiegi sakondu ere. Gauza bat eta bestea zer diren aurkeztu eta bien arteko erlazioak erakutsi nahi ditu. Eta beste aldetik, kapituluak elementu biak lehiakortasun-gaitasun eta -abantailen garapenerako garrantzitsuak direla erakutsi nahi du, bereziki Euskadikoa bezalako testuinguru sozio-ekonomikoetan. Alderdi horretan ere ez dugu gehiegi sakondu, balizko azterketa zehatzagoetarako hurbilketa bakarrik egin dugu.

The present article has a double intention: on one hand, it pretends to be an approximation to the study of the relations which is possible to establish between two concepts that present important similitudes, and at the same time, important differences. But in a way or another, these similitudes and differences are intimately linked and interact among them: leadership, more precisely «the transforming leadership» and the «individual social capital». This article does not pretend at all, to exhaust or to deepen intensively in the question. The survey tries to present what is a thing and what is another and to show the relation between the two. An on the other hand, this chapter pretends to show why the two elements are important, as far as the development of the capacities and competitive advantages are concerned, especially in social economic contexts, such the one of the Basque Country. We neither pretend to be exhaustive in this aspect, but only to establish an approach for possible more profound studies.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. La competitividad
 3. Los modelos del liderazgo
 4. El liderazgo de carácter transformador
 5. Los componentes del liderazgo transformador
 6. Los factores generadores de liderazgo
 7. El capital social
 8. El capital social individual
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social, competitividad, liderazgo

N.º de clasificación JEL: A13, O10, Z13

1. INTRODUCCIÓN

El presente artículo tiene una doble intención. Por un lado pretende ser una aproximación al estudio de las relaciones que es posible establecer entre dos conceptos que presentan grandes similitudes y al mismo tiempo notables diferencias, pero que de una manera u otra, están íntimamente relacionados y que interactúan el uno sobre el otro: el liderazgo, más específicamente, el «liderazgo transformador» y el «capital social individual». Digo aproximación porque de ninguna manera pretende agotar ni siquiera profundizar en la cuestión. Trata de presentar qué es una cosa y otra y mostrar las relaciones entre ambas. Por otro lado, pretende mostrar por qué ambos elementos son importantes para el desarrollo de las capacidades y ventajas competitivas, especialmente en contextos socioeconómicos

como el del País Vasco. Tampoco en este aspecto la pretensión es de exhaustividad sino de acercamiento para eventuales estudios más profundos.

2. LA COMPETITIVIDAD

Creemos no equivocarnos al decir que vivimos afincados en un sistema económico basado en buena medida en la competitividad. De hecho, o se es competitivo o se desaparece. Lograr un determinado nivel de competencia se convierte en una prioridad máxima para las empresas. Y no parece que esa circunstancia vaya a cambiar, sino todo lo contrario, pues como consecuencia de la globalización, la sociedad tiende a ser cada vez más y más competitiva. En este sentido no se perciben en el horizonte signos de cambio.

Pero ¿qué es ser competitivo?

El término «competitividad» presenta sentidos dispares. Por un lado, la competitividad hace referencia a una actitud de enfrentamiento, de lucha; una actitud opuesta a la cooperación, la colaboración, la solidaridad. Por otro lado, sin embargo competitividad significa disponer de las capacidades, habilidades, conocimientos, competencias para desarrollar una actividad cumpliendo los requisitos exigibles, y si es preciso, para resolver ese enfrentamiento con éxito.

Esos sentidos dispares entrañan una doble polaridad; de una parte presentan una connotación negativa (la actitud) y, de otra parte, un matiz positivo (las capacidades). Probablemente sea esa doble polaridad la que nos lleva a temerla, a rechazarla, y al tiempo a desearla. Así, no nos parece «culturalmente correcto» ser competitivos pero reconocemos que es bueno serlo. De hecho ser competitivo es lo que ha permitido la evolución del ser humano. Hemos llegado a donde hemos llegado gracias a que nuestros antepasados han sido competitivos, han tenido el estímulo de la competitividad, han dispuesto de capacidades competitivas.

Esa cierta contradicción también se hace presente en el mundo económico. Decimos que es necesario ser competitivo pero al mismo tiempo reconocemos que, cada vez más, debemos buscar cooperación y así frente al término competición inventamos otro que trata de resolver el problema, cooperación. Pero la mixtura del término no resuelve la realidad del problema. No nos queda más remedio que ser competitivos si queremos sobrevivir personal y empresarialmente. En este último sentido necesitamos tener competencias y ca-

pacidades competitivas, al menos mientras perdure la economía de mercado (que dicho sea de paso parece que goza de buena salud, otra cosa es que sea lo mejor).

Si la competitividad ha sido necesaria siempre, sin embargo, a lo largo del tiempo la fuente de la capacidad competitiva ha ido variando. Desde la disposición de recursos naturales hasta la capacidad para crear y aplicar nuevo conocimiento, desde su configuración con los elementos más tangibles hasta los más intangibles.

Hoy día, la realidad se está encargando de demostrar que las tradicionales ventajas competitivas asentadas sobre lo tangible sirven, muchas veces, de poco. Empresas con modernos medios productivos, con importantes recursos financieros, con sólidas posiciones en el mercado no tardan en declinar y hasta desaparecer, absorbidas por otras mejor capacitadas o incluso cerradas por inviables. Esas capacidades físicas, aún siendo importantes no lo son suficientemente en una sociedad como la presente, caracterizada por la información y el conocimiento.

En un entorno tan complejo, sometido a múltiples factores e incidencias e impredecible como el presente; parece más bien que la principal capacidad de supervivencia reside en la condición subjetiva de las personas y de los grupos sociales y de las empresas. En sus valores, conceptos y conocimientos. En su capacidad de aprender a descubrir los nuevos caminos competitivos, en suma, en su capacidad de aprender a aprender.

En realidad, probablemente siempre haya sido así en mayor o menor medida. Como decíamos, si el ser humano ha logrado sobrevivir lo ha sido por esa capacidad de aprendizaje. De entre aquellas

capacidades que dispusieron nuestros antepasados, sin duda una, tal vez la más importante entonces, hubo de ser la capacidad de aprendizaje, y si ahora las empresas perduran en el tiempo lo es igualmente por su capacidad de aprender y su capacidad de resolver las nuevas claves que se les plantea.

Evidentemente, esa capacidad de aprendizaje, esas condiciones subjetivas se convierten todavía en más importantes en la medida en que los recursos tangibles sean menos disponibles. Ese es el caso de nuestro tejido empresarial en el País Vasco. Su tamaño no es el más adecuado, su tecnología aún siendo notable, no es lo suficientemente avanzada, su posición frente a los focos de decisión es alejada, los sectores en los que tiene que competir son maduros y con fuerte dependencia de estrategias de liderazgo en costos y en ferroz competencia con los de otras zonas con costes laborales mucho más bajos.

Nuestras empresas no se distinguen especialmente por su excelente disposición de medios. Históricamente no lo han hecho nunca, sin embargo aún en las peores situaciones sí han sido capaces de demostrar una habilidad especial para aprender y para resolver las dificultades que se les presentaron. El entorno actual se presenta como un nuevo reto a esas características.

Ante estas circunstancias parece evidente que la única manera de no ser absorbidos o aniquilados es la de activar, y mejorar ciertos rasgos de las condiciones subjetivas de nuestras personas y empresas.

De entre esos rasgos hoy quisiéramos traer a colación uno, el de la implicación, pues lo consideramos crucial en un entor-

no como el presente, teniendo en cuenta los retos que se nos avecinan, o mejor dicho, los que tenemos ya encima.

Conseguir que las personas que trabajan en nuestras empresas desarrollen un mayor nivel de implicación es en nuestra opinión un factor clave para lograr mejores niveles de capacidad competitiva. Y es que la principal queja que se oye a los directivos de empresa respecto de sus colaboradores es precisamente el de la falta de implicación. Sus colaboradores, así lo dicen ellos, no se implican, no viven el proyecto empresarial como propio. Por ello, tal vez haya que preguntarse por qué no lo hacen. ¿Es que se dan las condiciones para que lo hagan? ¿en qué medida ese proyecto es suyo y no sólo de otros? ¿hasta qué punto las relaciones persona-empresa son susceptible de generar unas condiciones en las que las personas quieran implicarse?

La implicación supone en gran medida la ruptura, la desaparición o inexistencia de una relación entre dos partes, significa básicamente la consideración de la empresa como una comunidad de intereses. Cuando en las empresas esas dos partes existen y las relaciones persona-empresa son de carácter eminentemente transaccional, la única manera de activar a las personas y generar así energía para el cambio, es mediante la motivación. Pero en toda motivación hay un motivador y un motivado, alguien que activa y otro que espera ser activado. Jamás por esa vía lograremos la suficiente energía para adecuarnos al cambio y competir con ventaja. Por el contrario, en la implicación esas dos partes desaparecen. Sólo hay una. A una persona no se le implica. Ella, por sí misma, se implica. ¿Cómo conseguirlo? He ahí la cuestión, ¿qué se requiere para que ésta se dé?

En nuestra opinión, se requieren para empezar, ciertas rupturas conceptuales nada fáciles de realizar puesto que afectan a los cimientos de las creencias básicas de lo que la empresa y su mundo son. Somos conscientes de que nuestra propuesta no es fácilmente aceptable, e igualmente somos conscientes de que, a pesar de todo, puede resultar más fácil admitirla que llevarla a la práctica, pero creemos que no hay otras vías. En primer lugar, se requiere que la persona deje de ser considerada como un recurso del que se usa (y a veces abusa) para pasar a ser considerada persona plena. Una persona sólo se implica cuando percibe que es tratada como tal, más allá de un mero recurso (por muy humano que sea), es decir cuando ve que se le valora por el hecho de ser persona, y no sólo por lo que es capaz de hacer o rendir. Si se percibe recurso sólo dará de sí en la medida en que reciba una recompensa que le compense de su esfuerzo o aportación. Esperará una motivación transaccional en la que procurará dar lo menos posible a cambio del máximo posible.

Dar entrada a la persona plena en la empresa significa también abrir las puertas a que el entorno laboral, el mundo de la empresa, sea considerado como un marco de realización personal y no sólo de desarrollo profesional y fuente de medios económicos. Únicamente así la persona podrá encontrar sentido más pleno a su quehacer y desde ahí implicarse.

Ser considerada persona plena supone también poder participar en la definición del proyecto y del quehacer. Supone poder sentirse pertenecido, miembro activo del grupo. Supone que su actividad sea reconocida en su plena extensión, no sólo en su recompensa económica, sino también en su apropiación de la obra creada.

Cuando una persona transforma algo, ese algo se convierte en cierta medida en su propiedad. Aquello es suyo.

Esta apropiación supone el reconocimiento de la existencia de dos propietarios, el de los medios de producción y el de la creación de valor, y que junto al propietario de los medios físicos de producción existe el propietario del conocimiento. Y que curiosamente ese propietario lo es de la principal fuente de ventaja competitiva. La persona es, hoy por hoy, la única capaz de crear conocimiento. Y lo creará y aplicará en la medida en que pueda (porque sea capaz y se le permita) y quiera, en la medida en que tenga sentido para ella. Se requiere, en consonancia con lo anterior, configurar unas organizaciones, que más que una colección de tareas predeterminadas en las que la persona (recurso en ese caso) encaje, quiera o no, sean una armonía de ilusiones, interacciones y capacidades. Organizaciones con carácter de comunidad, frente a organizaciones jerárquico funcionales de marcada orientación burocrática.

Para que la implicación surja se requiere además que quienes detentan el poder, bien sea derivado del puesto que ocupa o sea merecido, haga de él un uso servidor, liberador, generador de contextos en los que el individuo se pueda realizar como persona y descubra el mencionado sentido a su quehacer. Un poder, en suma «desde» y «para» más que «sobre» las personas.

Evidentemente, esos requerimientos suponen claras rupturas con los principios que actualmente soportan y configuran las empresas de nuestro entorno.

Resumiendo, diríamos que precisamos el siguiente modelo de empresa:

Cuadro n.º 1

Modelo de empresa según su concepción de las personas

Frente a:	Considera a:
—La persona como recurso.	—La persona como persona plena.
—Al empleado como contratado.	—La persona con pertenencia como miembro activo.
—La persona con pertenencia suya.	—Como miembro activo de una comunidad.
—Al trabajo como actividad reconocida y «asalariada».	—Al trabajo como apropiación de la obra creada.
—La persona como «mano de obra».	—La persona como generadora de conocimiento.
—El poder «sobre» las personas.	—El poder «para» liberar a las personas.
—Las organizaciones tipo tarea.	—Las organizaciones tipo comunidad.
—El proyecto empresarial predefinido.	—El proyecto definido en participación.

Fuente: Elaboración propia.

La realización de estas rupturas, del paso de unas bases o principios a otros no resultará, como dijimos, fácil. Requerirá lógicamente que quienes disponen de posiciones de poder, haciendo el uso liberador que señalábamos, activen el ejercicio de una nueva manera de dirigir. Que pasen de la mera gestión economista al liderazgo transformador.

No proponemos cualquier estilo de liderazgo, sino un liderazgo transformador, capaz de realizar el cambio que proponemos. Que posibilite la transformación, el desarrollo de las personas plenas; la mutación de las reglas de relación entre persona y empresa, y así, finalmente, la transformación de las empresas.

3. LOS MODELOS DEL LIDERAZGO

La idea del liderazgo ha tenido significados muy dispares a lo largo del tiempo.

Los primeros estudios estructurados de lo que es liderar se recogen en el *corpus* teórico de la escuela de los Grandes Hombres. Su surgimiento parece lógico. Si uno lee la historia cronológicamente tiende a percibir que muchas veces su ocurrir es una sucesión de hechos y datos históricos a los que se asocia la figura de un hombre. Consecuentemente, el devenir histórico aparece como una relación de hitos promovidos por insignes personajes. Tratar de conocer qué los hace ser así parece por tanto algo lógico. Lo que

interesa para estos teóricos es determinar cómo es la persona del líder. Cuál es su manera específica de ser, que para estas escuelas históricas viene determinada por la cuna. Se nace líder. Evidentemente esta orientación exclusivamente personalista y marcadamente determinista aporta poco al conocimiento y menos aún a la formación y preparación de líderes.

Desde este primer enfoque teórico se deriva otra nueva escuela, la de los Rasgos. Ésta sigue entendiendo que el liderazgo es fundamentalmente una manera de ser, un conjunto de rasgos de personalidad, con algunos de los cuales se nace pero que otros pueden ser desarrollados. La búsqueda de los rasgos que identifican al líder llevó a realizar numerosas investigaciones cuyos resultados no siempre fueron concordantes. En algunos rasgos, lógicos y básicos, se coincidía pero en otros muchos no. Surgen así infinidad de rasgos, lo que tampoco aporta demasiada luz para establecer un modelo. Se hace necesario por tanto, abrir una nueva línea de estudio e investigación.

Así se configuran las escuelas Conductistas. Para ellas, lo importante no es tanto cómo es, sino cómo se comporta el directivo. Dentro de ellas se desarrollan diferentes propuestas de conducta que se agrupan en tres básicas: las *Participativas*, las *Autoritarias*, y las de *Dejar Hacer*. Diferentes autores propugnan unas u otras en función de los resultados empíricos que obtienen. Ciertamente los partidarios de las conductas participativas aparecen como mayoritarios, si bien, también los partidarios de las «conductas autoritarias» y las de «dejar hacer» presentan ciertos resultados positivos que avalan sus posturas.

En la búsqueda de nuevos descubrimientos surgen las teorías *Funcionalistas*. Para ellas lo importante no es tanto cómo se es, ni siquiera cómo se comporta, sino más bien cuál es la función a la que el directivo presta especial atención. Para ello distinguen dos funciones básicas, que con diferentes denominaciones, giran alrededor de la «tarea» y de la «persona». Ambas funciones se presentan con diferente posición relativa. Así para unos, la atención a una de ellas resta atención a la otra, en tanto que para otros es posible una importante (o escasa) atención a las dos a la vez.

Ciertamente, parece evidente que si el directivo actúa atendiendo al quehacer y a quién lo hace, los resultados deberán ser mejores. Sin embargo, también parece evidente que existe otra variante hasta entonces no tenida en cuenta, la situación. Esas actuaciones sobre el quehacer y las personas no podrán ser las mismas en una empresa pequeña que en otra grande; en empresas pertenecientes a un sector u a otro; en organizaciones con personas formadas, a otras en las que las personas dispongan de una escasa preparación; en fin, en circunstancias tan variantes como las que presentan las empresas en la realidad.

Este reconocimiento de que las actuaciones directivas deben variar según sean las circunstancias, supuso la ruptura con las teorías universalistas, que buscaban el mejor estilo de dirección para cualquier situación y momento, y significa también, dar entrada a las teorías *Situacionalistas* y *Contingencialistas*. Su aparición representa un salto cualitativo importante en el estudio de los estilos de dirección y un intento destacado de adaptación a un entorno empresarial tan cambiante como el

actual. Sin embargo, precisamente esa variabilidad del contexto y la gran cantidad de factores que incide en él, dificulta enormemente su aplicación práctica, ya que esta aplicación exige, en primer lugar, determinar, definir la contingencia, para luego, en segundo lugar, determinar el estilo idóneo a ella.

Todo este discurrir en busca de una mejor manera de dirigir nos lleva hoy a las teorías *Transformacionales*. Estas teorías parten del principio de que, en un entorno cambiante e impredecible, no basta con pretender adaptarse, sino que es preciso dirigir siguiendo la meta de la permanente transformación. Esta característica supone romper con los viejos conceptos y dar entrada a las nuevas premisas de partida que hemos señalado anteriormente. El liderazgo transformador se nos presenta así como manifestación de una nueva manera de dirigir y al mismo tiempo como agente generador de ese nuevo modo de concebir la relación persona-empresa.

4. EL LIDERAZGO DE CARÁCTER TRANSFORMADOR

Básicamente el liderazgo de carácter transformador supone un salto conceptual fundamental respecto de las anteriores teorías. Todas ellas tienen en común la consideración de una motivación de carácter transaccional, son formas de dirección transaccional. El colaborador se motiva en función de la compensación que recibe hasta un límite.

En todas ellas la persona es concebida como un recurso que actúa en la realización de la tarea encomendada, movida por intereses exclusivamente económicos

y, consecuentemente, rinde hasta la medida de lo que recibe. La regla que da forma a la relación persona-empresa es «tanto me das, tanto te doy». Cada parte vela por sus propios intereses. Supone la traslación de la ley de la oferta y la demanda a las relaciones entre empresa y persona. El punto de encuentro entre ambas supone el lugar del mejor acuerdo «posible».

Desde esa base de partida, otras premisas que configuran la dirección transaccional giran en torno a la idea de acuerdo. Dirigir supone buscar un acuerdo. En realidad, dirigir, en este sentido, es equilibrar. Equilibrar recursos y necesidades, esfuerzos y objetivos, intereses de unos con intereses de otros. Dirigir es por tanto adecuar, armonizar, equilibrar, estabilizar. En lógica consecuencia, el control se constituye en la función directiva básica. Es el control el que permite descubrir, ajustar, y corregir las desviaciones.

Pero lógicamente un estilo así sólo es posible en sistemas estables. Dificilmente lo es en entornos tan inestables como los de hoy día. He ahí uno de sus principales problemas.

Hoy en día lo importante no es equilibrar sino cambiar, transformar y todo cambio supone ruptura, desequilibrio.

Por otro lado, es una manera de dirigir que puede alcanzar los objetivos predefinidos, lo cual no es poco, pero no puede ir más allá. Es un estilo que basa su potencial energético para el cambio en los recursos de que dispone. Con ellos, intercambia recompensas por resultados y es ésta su clave de motivación. Pero todos sabemos que los recursos en las empresas son escasos por naturale-

za. Su capacidad de motivación, por tanto, siempre va a resultar escasa.

Frente a este panorama, la dirección transformadora, en realidad el liderazgo transformador, nos va a ofrecer una serie de premisas y propuestas diferentes.

El punto de partida de su propuesta es la consideración de la persona como tal, no sólo como un recurso o como un conjunto de capacidades y competencias que aportan a su quehacer. La persona, al incorporarse a la empresa es eso y mucho más. Es, además, un conjunto de ilusiones, intereses, intenciones, manías, preocupaciones... Es eso y todo eso y desde ahí es desde donde actúa y se comporta en la empresa. Todo ese conjunto de dimensiones que le configuran son las que le hacen ser, actuar y relacionarse en los contextos en los que está presente (en nuestro caso, en la empresa).

Desde esa posición podemos decir, como ya señalábamos antes, que la persona sólo podrá sentirse implicada, inmersa en un ámbito, en la medida en que pueda manifestarse en todas esas dimensiones. Sólo la persona plena se puede implicar.

En relación con ese principio del liderazgo transformador podemos señalar que su vocación deberá ser procurar el desarrollo más pleno, más humano de la persona. Ese desarrollo pleno pretende una doble vertiente en cada persona liderada, una mayor libertad personal, y una mejor predisposición hacia lo colectivo.

Será esa pretensión la que le hará aspirar a alcanzar nuevas y más elevadas metas, horizontes inesperados, escenarios transformados.

Junto a esa premisa básica de considerar a la persona plena, y por tanto úni-

ca y diferente, el liderazgo transformador aspira a elevar los valores y las necesidades de sus colaboradores posibilitando que estos quieran desarrollar su realización personal también en el ámbito laboral. Esa posibilidad, en la medida en que sea aprovechada, supondrá la aportación de una energía adicional por parte del colaborador como consecuencia de la implicación que supone.

Una tercera premisa de la que parte el liderazgo transformador es que se puede, y se debe, aspirar a alcanzar metas que vayan más allá de las expectativas tradicionales. Es precisamente la implicación que supone buscar el desarrollo personal en el ámbito empresarial, la que genera la energía para hacer posibles esas expectativas excepcionales.

Y finalmente, una cuarta premisa señala que debe superarse la motivación por mero intercambio, limitar lo que se aporta a la medida de lo que se recibe. Esta premura permite y posibilita la ruptura con el individualismo propio de los estilos gestores y abre las puertas a unas relaciones de mayor cooperación, dando cabida a lo comunitario y a lo social.

5. LOS COMPONENTES DEL LIDERAZGO TRANSFORMADOR

Liderar es uno de los términos que ha experimentado en las ciencias sociales un mayor número de intentos de dotarle de contenido inequívoco. Cientos de libros y autores han tratado de precisar qué es liderar. Como hemos visto, cuerpos enteros de teorías han tratado de hacerlo con mayor o menor éxito. No es nuestro deseo hacerlo aquí. Sin embargo, para avanzar en nuestra exposición nece-

sitamos establecer, cuando menos, algunos aspectos o dimensiones básicos que lo definan. Determinar en suma, algunos componentes imprescindibles para poder decir que se está dando un ejercicio de liderazgo.

En primer lugar, diremos que liderar es influir. Es manifestar una determinada manera de ser, de comportarse, de actuar y de relacionarse que hace que los otros actúen influidos por ello. El proceso de liderazgo es primariamente un proceso de influencia.

Sin embargo, no todo proceso de influencia es un ejercicio de liderazgo. Liderar, a diferencia de la llamada dirección transaccional es ejercer una influencia superior a la que correspondería por la posición jerárquica o social que ocupa quien pretende ser líder. Una persona lidera cuando influye por encima de lo que correspondería a su posición. Es precisamente esa influencia añadida, ese «plus» de influencia la que manifiesta e identifica a una conducta como propia del liderazgo, influir por encima de lo que corresponde al puesto dotado de autoridad.

Liderar, en tercer lugar, hace referencia a procesos de influencia de una persona sobre otras. Liderar trata, por tanto, de relaciones interpersonales. Es en ese ámbito de las relaciones interpersonales donde se originan y manifiestan los procesos de influencia. Esa influencia diferencial es un «regalo» del colaborador al líder. Si el líder influye más es porque el colaborador se lo permite. Es por tanto, una especie de «regalo», de poder adicional que responde a ciertas razones, más o menos conscientes y justificadas. De entre todas ellas hay que destacar especialmente una, la confianza que el liderado tiene en

el líder. Parece lógico suponer que una persona sólo otorgue a otra la posibilidad y capacidad de influirle por encima de su posición si confía en ella. La confianza es por tanto la clave del ejercicio de liderazgo. Generar relaciones de confianza es decisivo para liderar. De hecho, diríamos que liderazgo y confianza son dos dimensiones que corren parejas; a mayor confianza interpersonal o social mayor capacidad de liderazgo. Por tanto, establecer unas relaciones interpersonales, intensas y de calidad serán elementos fundamentales en la creación de espacios de confianza y, consecuentemente, de liderazgo. Responder a qué tipo de relaciones estamos hablando, ocupará más adelante una parte de nuestra exposición.

En cuarto lugar podríamos decir que si liderar es influir, también es ejercer poder, y si además es influir de manera diferencial, superior, es a la vez desarrollar un poder adicional.

La cuestión en este apartado es determinar, cuando hablamos de poder, de qué tipo de poder hablamos. Evidentemente no puede tratarse en ningún caso de poder explotador, ya que éste terminaría por destruir la confianza y con ella el liderazgo. Por tanto, sólo puede tratarse de un poder liberador, que redunde en el desarrollo personal del liderado. Un liderazgo sólo podrá ser duradero en la medida en que posibilite y facilite ese desarrollo de las personas lideradas.

Finalmente, en quinto lugar, y en relación con lo anterior, liderar es un ejercicio de determinados valores personales. La posibilidad de desarrollar unas relaciones abundantes y de calidad que deriven en confianza para ejercer influencia descansa en la disposición por parte del líder de

unos valores personales que puedan ser apreciados por los liderados. Liderazgo y prácticas de valores humanos son también dos aspectos en íntima relación.

Pero no toda forma de liderazgo es positiva, ni buena.

Lo señalado en el apartado anterior referido al poder, nos permite señalar la existencia de dos formas básicas de liderazgo: positivo y negativo.

Estaremos ante un liderazgo positivo cuando el ejercicio de la influencia, es decir, del poder diferencial, busca el desarrollo y la libre realización personal de los liderados. Por el contrario, el liderazgo será negativo cuando el ejercicio del poder pretenda explotar, dominar y sojuzgar a los liderados.

En este sentido, podríamos decir que en la medida en que el poder diferencial promueva más y mejor el desarrollo personal, entendido éste como más liberador, el liderazgo será positivo. En esa línea, incluso el término liderado debería, en la búsqueda de un liderazgo positivo, tender a desaparecer. De tal manera que la vocación del líder sería buscar su desaparición. Su finalidad sería, más que crear liderados, lograr personas autónomas, y para ello, su poder diferencial debería ser utilizado en generar contextos donde sus colaboradores (que no liderados) encontraran las condiciones idóneas para su autodesarrollo.

Estaríamos así, ante un «liderazgo de contextos» más que ante un liderazgo de personas. No obstante, éste no desaparecerá nunca ya que los procesos de influencia no pueden permanecer ausentes en las interacciones sociales. Podremos (y deberemos) omitir el liderazgo explota-

dor, podremos (y tendremos que) ejercer un liderazgo de influencia interpersonal, pero deberemos también propugnar un liderazgo de contextos para la autorrealización personal.

6. LOS FACTORES GENERADORES DE LIDERAZGO

Visto qué es liderar y que tipo de liderazgo precisamos llega el momento de señalar aquellos elementos, factores, o ámbitos de actuación para la generación de esas relaciones abundantes y de calidad que derivan en espacios de confianza en los que surja la influencia diferencial.

En el presente punto vamos a hacer nuestras las propuestas de B. Bass (1985), promotor y principal propulsor del liderazgo transformador junto a Mc Gregor Burns (1978), si bien éste en el terreno político y aquel en el empresarial. De acuerdo con él señalaremos cuatro ámbitos de acción para generar influencia diferencial: a) la consideración individualizada; b) la estimulación intelectual; c) la motivación inspiracional y d) la influencia idealizada. Pasemos a ver el contenido de cada uno de ellos.

a) *La consideración individualizada.* Viene a decir que el líder debe tratar a sus colaboradores con la consideración y respeto que se merece toda persona por el hecho de serlo, y que, complementariamente, ese trato debe ser diferente, personalizado dado que cada uno de nosotros somos diferentes y buscamos, para una relación confiada, unas interacciones diferenciadas. Todo ello en línea con lo señalado antes de que la persona deja de considerarse exclusivamente un

recurso humano para transformarse en persona plena.

La activación y práctica de este factor requiere disponer de ciertas características personales. Básicamente señalaríamos dos, la empatía y el pensar y poner el interés en el otro.

La empatía para que «situándose en el lugar del colaborador» pueda aproximarse a conocer qué es lo que éste puede sentir y percibir. «Si yo estuviera en su lugar ¿cómo me sentiría? ¿qué es lo que pensaría?» Probablemente, la práctica de la empatía constituya una de las mejores actividades para generar cercanía y con ella construir las bases de unas relaciones más confiadas.

La segunda característica supone colocar al colaborador en el centro de atención e interés del líder. Sólo cuando el colaborador perciba en el líder un interés (desinteresado) por lo que a él le interesa y preocupa, estará en disposición de «abrir sus puertas», de «quitar las vallas» y posibilitar una cercanía efectiva. Sólo entonces, la «mano tendida» que presenta el líder que practica la consideración individualizada será entendida y atendida.

El profesor Bass señala algunas conductas que manifiestan esas características personales de la consideración individualizada:

- permanecer atento a las necesidades personales (no sólo profesionales) individuales de sus colaboradores,
- ofrecer oportunidades para aprender que sean distintas y adecuadas para cada uno,
- ser un oyente activo,
- perseguir un trato personal y personalizado con sus colaboradores,

- plantear retos apropiados a cada uno para favorecer su desarrollo,
- fomentar el autodesarrollo de sus colaboradores,
- estar siempre disponible cuando se le necesite,
- practicar una dirección basada en el contacto directo,
- ...

Como puede apreciarse, la consideración individualizada pretende el desarrollo pleno e integral de los colaboradores en sí mismo, más allá de la dimensión exclusivamente profesional. Será a partir de esa voluntad del líder de pretender un mayor desarrollo del colaborador como surgirá la confianza básica y fundamental para el ejercicio en otros ámbitos. La consideración individualizada se convierte así en la puerta de entrada a espacios de confianza desde los que lograr la influencia diferencial. Además de generar confianza, la consideración individualizada es muy probable que produzca una mayor cercanía afectiva y vinculación del colaborador con el líder.

b) *La estimulación intelectual.* Si la consideración individualizada hace referencia al ámbito afectivo, este factor se refiere al intelectual. De nuevo aquí, el centro de interés recae en el colaborador. El papel del líder es meramente instrumental. No importa tanto su capacidad intelectual (que si la tiene elevada, mejor) como la de sus colaboradores. El es un estimulador, un provocador de la capacidad intelectual de su gente. Reconozcamos que habitualmente lo que está desactivado en las empresas es el potencial intelectual de los colaboradores. Normalmente, en nuestras empresas, los directivos son especialmente agentes de respuesta, emisores de decisiones ya to-

madras. Cuando un colaborador pregunta a los directivos qué posición se debe tomar frente a un problema los directivos responden una u otra. Pero de esta manera el colaborador no aprende, sólo ejecuta. Y las empresas necesitan desarrollar aprendizaje, conocimiento. Por ello, el directivo debería ser más que emisor de respuestas una fuente de preguntas. Buscando respuesta a éstas es como el colaborador puede activar su capacidad de pensamiento y así crear conocimiento.

Preguntar, ¿tu qué harías? o ¿qué alternativas tenemos? o ¿y si lo hiciéramos de otra forma? son sólo muestras de una vía para activar el pensamiento. En realidad vale cualquier camino con el fin de generar en el colaborador el deseo de pensar y la voluntad de aplicar lo que piensa.

Características básicas de este factor de generación de liderazgo transformador son la inquietud intelectual, el inconformismo, el ir contra el «siempre lo hemos hecho así», ser rupturista con el pasado. No es una cuestión de técnicas (*brainstorming*, analogías, alternativas, etc.) sino de actitud. Aquellas sirven en la medida en que exista una predisposición personal a considerar al colaborador como sujeto capaz de pensar y de hacerlo bien, en cantidad y calidad. Las personas de nuestras empresas y organizaciones saben mucho, mucho más de lo que creemos. ¿No será hora ya de dejar de contratar «mano de obra» (¿sólo la mano? ¿sólo la obra? y ¿el resto?) y de dar entrada a la persona plena con todas sus capacidades y voluntades? ¿no necesitamos de eso para poder competir? Probablemente, el mayor despilfarro que cometemos sea éste, nosotros que propugnamos tanto la mejora de la productividad...

Hemos llevado la división del trabajo hasta límites extremos: unos están para pensar y otros para ejecutar. El «a ti no se te paga para pensar» posiblemente ya no se diga, no se verbalice, pero se sigue practicando, sigue estando plenamente vigente. El directivo que pretenda practicar la estimulación intelectual debe acabar con todo ello.

B. Bass presenta a modo de ejemplo de estímulo intelectual, las siguientes conductas:

- cuestionar el *statu quo* organizacional y personal,
- reexaminar suposiciones y premisas,
- inquirir permanentemente,
- tomar en consideración todas las aportaciones,
- considerar ideas que parecen inadecuadas,
- no esperar que los colaboradores piensen como el/ella,
- considerar al error como una fuente de aprendizaje,
- ...

Todas estas conductas (y otras que cada directivo sabrá en función de su contexto o situación particular) producen, además, espacios adicionales de confianza. Decimos adicionales porque hay que reconocer que su práctica sólo será posible desarrollarla en profundidad en la medida en que existan unas condiciones de confianza previas, probablemente generadas por la práctica de la consideración individualizada. Y es que, aunque no existe una relación secuencial entre los cuatro factores, sí es cierto que la consideración individualizada es la puerta de entrada a la práctica del liderazgo, por ser la forma más primaria de crear confianza.

Con las actitudes señaladas más arriba y con éstas, y otras conductas similares, cabe esperar que los colaboradores quieran, en primer lugar pensar, y después aplicar su pensamiento, su conocimiento.

Una empresa que sea capaz de activar este caudal de conocimiento tiene un tesoro. Tiene en sus manos una organización que aprende, una organización que lleva en sí misma su capacidad de adaptación; mejor aún, tiene institucionalizado el cambio permanente.

Esta capacidad de cambio no es sólo un activo de la empresa y para su propio beneficio, lo es también y especialmente para la persona. El colaborador consigue así desarrollarse (además de profesionalmente) personalmente.

Como podemos apreciar (ya lo dijimos antes) el líder está pretendiendo transformar, mejor dicho, crear las condiciones para que el colaborador se desarrolle, se transforme emocional e intelectualmente, creando así un contexto de transformación de las relaciones persona-empresa, y de transformación de la propia empresa.

c) *La motivación inspiradora de ilusión, sentido, misión y nueva misión.* Este tercer factor viene a configurarse en la nueva fuente de energía que precisa la empresa para el cambio. Cambiar exige siempre energía, sea en el ámbito físico, como en el personal o en el empresarial.

Como señalábamos en un apartado anterior las formas de dirigir simplemente gestoras basan su energía motivadora en los recursos económicos (o de carácter economizable, o intercambiable) de que

disponen. Y señalábamos también que esa fuente motivadora era al propio tiempo su límite. Su fuerza se agotaba con ellos.

El liderazgo por su parte, propugna otra fuente de energía adicional, la derivada de la posibilidad de realización personal en el marco laboral empresarial. Ya lo dijimos al hablar de las premisas del liderazgo transformador.

Junto a ello, la motivación inspiracional, gira también alrededor, entre otras cosas, de la motivación por medio de dar sentido. Es papel del líder ayudar al colaborador a dar al quehacer que desarrolla y realiza, un sentido que vaya más allá de la recompensa económica.

En esa línea, dotar de una misión y ayudar a configurar una visión son dos prácticas importantes en este campo. Una misión que recoja la razón de existencia de su puesto, de su equipo, de su departamento, de su servicio, de su sección... ¿Para qué existe? ¿Qué aporta? ¿Qué perdería la organización si no se desarrollara esa actividad? Y junto a esa misión, una visión, no del líder, sino del colaborador o colaboradores. El líder no debe aportar, y mucho menos imponer su visión. Su papel aquí es recoger las ilusiones e intenciones de las personas con que trabaja, y desde ellas, junto con las suyas, y las que precisa la organización, dar forma, configurar una idea de futuro por la que merezca la pena esforzarse especialmente.

También en este factor el centro de interés, de atención, es el otro, el colaborador. El papel del líder es fundamentalmente instrumental, servidor.

Con una visión así, el colaborador sí puede estar dispuesto a implicarse. Ésa

es la consecuencia final. Superar la motivación para dar lugar a la implicación.

Dos posiciones de partida son importantes para la práctica de esta motivación. La primera es una actitud positiva frente al quehacer profesional, más aún, frente a la vida. Estamos ante una forma de motivación no susceptible de transacción porque aquí no hay recursos o recompensas que ofrecer. Aquí se trata de generar ilusión y esto, ciertamente, no lo puedes hacer, ni un individuo con actitud triste, ni mucho menos un pesimista. Sólo con una actitud optimista puede uno pretender generar ilusión. Descubrir oportunidades en las amenazas puede ser una buena práctica en este factor; buena y «oportuna» en un contexto como el que vivimos, lleno de amenazas, pero también de oportunidades. Vivimos un momento cargado de pragmatismo. Lo importante parece ser tener los pies en tierra. Y ciertamente lo es, pero tan importante o más es tener la vista y la ilusión altas.

La segunda posición de partida es confiar en el colaborador. Confiar en él y transmitírselo para aumentar su autoestima y generarle confianza en sus propias capacidades. Una vez más, y de manera reiterada, aparece la confianza como elemento clave del liderazgo. Sin confianza en uno mismo, uno no da de sí cuanto tiene dentro, uno no se desarrolla plenamente. También en este aspecto el centro de atención es la persona del colaborador; el rol del líder es crear las condiciones para que el colaborador adquiriera confianza en sí, se desarrolle profesional y personalmente.

Junto a estas actitudes, B. Bass señala entre otras, las siguientes conductas como propias del tercer factor:

- clarificar la misión,
- aunar los fines individuales y los organizacionales,
- transmitir autoestima al colaborador,
- dar un significado, un sentido que motiva a la acción,
- presentar una perspectiva optimista de un futuro alcanzable,
- demostrar autodeterminación y entrega para la consecución de los fines,
- modelar esperanzas y demostrar su factibilidad,
- infundir ánimos,
- ...

La práctica de esta motivación no transaccional deberá conducir a la automotivación, a la implicación, pero es preciso reconocer que esa práctica sólo será posible en la medida en que las motivaciones transaccionables, las de orden inferior en la pirámide de necesidades de Maslow estén suficientemente cubiertas. No es ético, ni siquiera posible, pretender que el colaborador aspire a desarrollar su autorrealización en el ámbito laboral, cuando éste no le cubre unos suficientes niveles de las necesidades básicas: sueldo, estabilidad de empleo, pertenencia o estima social.

d) *La influencia idealizada.*

Este cuarto ámbito es a la vez factor «generador» y campo de «cosecha» de los resultados de las prácticas en los otros tres ámbitos.

Es generador de influencia en cuanto que supone especialmente la práctica de credibilidad. Supone la confirmación en la actividad diaria, de que aquella confianza iniciada con la consideración individualizada se reafirma. Una vez más la confianza.

Básicamente la credibilidad, en el ámbito profesional, descansa sobre dos grandes columnas: por un lado la profesionalidad y por otro la integridad, la honestidad, la ética. Un directivo es fiable y creíble, en la medida en que desarrolle activamente esas cualidades profesionales y humanas.

De entre ellas destacaríamos, en la vertiente profesional, el conocimiento de la sustancia de la actividad que dirige, el conocimiento de lo que es en sí misma la función de dirección, la determinación y disposición de criterios claros, la responsabilidad con su función y para con los demás, la exigencia y la laboriosidad. Por el lado de la integridad, señalaríamos la disposición de principios, la transparencia y la verdad, la coherencia entre lo que dice y hace y la ejemplaridad.

La influencia idealizada es ámbito «co-sechador» en cuando que recoge los frutos de la credibilidad, ciertamente, pero también de la práctica en los otros tres factores. El directivo que desarrolla conductas catalogadas en los otros ámbitos tiende a generar entre sus colaboradores una influencia diferencial pero al tiempo idealizada que sólo tendrá sentido en el modelo de liderazgo transformador, si es consciente, libremente aceptada, crítica e independiente, alejada de todo seguidismo, borreguismo y dependencia. No podemos olvidar que la meta final de este liderazgo es el desarrollo del colaborador y este desarrollo, para ser auténtico, ha de ser libre, autónomo, propio, ajeno a las imitaciones, y dependencias acríticas.

El liderazgo presenta dos riesgos importantes: el abuso de poder y la dependencia. Por un lado, el abuso del poder derivado del diferencial de influencia que genera y por otro, la dependencia en que

fácilmente puede caer el colaborador. Una actitud y actividad a practicar por el líder transformador será, por tanto, la de vigilar para no caer en esos riesgos.

De acuerdo con Bass, algunas conductas que reflejan este cuarto ámbito son:

- dar ejemplo,
- enseñar el camino para alcanzar los ideales compartidos,
- demostrar competencia profesional,
- alegrarse de los éxitos de sus colaboradores
- compartir la fama,
- ofrecer serenidad ante las crisis
- ser honesto, congruente, coherente entre lo que dice y hace,
- ...

Como consecuencia de su práctica la influencia idealizada tiende a generar, además de esa vinculación con el líder (que sólo será válida si es libre y crítica) predisposición favorable al esfuerzo extra, a implicarse en el proyecto y en el desarrollo personal.

Haciendo extensiva esta presentación de consecuencias a la totalidad de prácticas de liderazgo transformador se podría decir que:

- dinamiza la organización,
- genera energía extra para el cambio,
- desarrolla y aprovecha las capacidades de todos,
- alcanza niveles superiores de influencia, eficacia, satisfacción y vinculación,
- motiva a la innovación, la mejora y la superación continuas,
- es capaz de transformar las reglas de juego entre persona y empresa posibilitando la implicación mutua,
- ...

Como colofón de este apartado quisiera resaltar algunas consideraciones finales:

- el liderazgo es un proceso sin límite, dura toda la vida,
- depende de uno y de los otros; pero son éstos los que le hacen líder,
- no se trata de técnicas, ni siquiera sólo de comportamientos; es una manera de ser, una filosofía de vida,
- su actuación exige centrar la atención y dedicación en el otro; servirle,
- supone dirigir a partir de las personas y contando con ellas, no sobre éstas,
- requiere generar confianza y dar ejemplo,
- su actuación no produce seguidores, sino personas autónomas y capaces.

7. EL CAPITAL SOCIAL

Hasta ahora hemos concretado en el discurrir de la exposición, cómo la competitividad, a pesar de sus sombras, es absolutamente precisa para sobrevivir. Hemos deducido también que las posibilidades reales de nuestro país para dar respuesta a esa necesidad pasan por la incorporación de elementos intangibles, de carácter subjetivo a las formas de ventaja competitiva. Para ello, hemos propuesto la implicación como un factor clave y hemos señalado que ésta sólo cabe esperarse en contextos empresariales que presenten nuevos enfoques, en ruptura radical con los anteriores todavía vigentes. Finalmente hemos señalado que estos cambios, esas rupturas conceptuales, no se dan por sí mismos, sino que será preciso que alguien con poder las desarrolle: directivos líderes transformadores.

Llegados a este punto, en el presente apartado pretendemos establecer la relación (coincidencias y disparidades) entre ese tipo de liderazgo y el denominado «capital social individual» (CSI).

Las referencias bibliográficas al CSI son escasas. El término que recoge una mayor abundancia de tratamiento es el de «capital social comunitario (CSC) o más brevemente, y con carácter genérico, el de capital social (CS).

En este sentido, son ya tradicionales las definiciones de los cuatro autores considerados fundacionales del CS y que lo abordan desde diferentes perspectivas. Recordémoslas brevemente a fin de precisar el contexto¹.

Para R. Putnam (1993) el CS hace referencia al «conjunto de factores intangibles (valores, normas, actitudes, confianza, redes y semejantes), que se encuentran dentro de una comunidad y que facilitan la coordinación y la cooperación para obtener beneficios mutuos».

Por su parte, P. Bordieu (1985) lo define como «el conjunto de recursos existentes o potenciales relacionados con la posesión de una red estable de relaciones más o menos institucionalizadas de mutua familiaridad y reconocimiento».

A su vez J. Coleman (1990) considera que el CS es el conjunto de «recursos socioestructurales que constituyen un activo

¹ Dada esta intención, y por su carácter resumido y didáctico, en este apartado seguimos el trabajo acerca del estado de la cuestión del CS realizado por el grupo de investigación sobre el CS configurado en torno al proyecto Conex y formado por X. Barandiarán, A. Mújika, O. Ayerbe, A. Unamuno, I. Urkidi e I. Lizarralde, pertenecientes a la Universidad de Deusto, Mik. S.Coop., Tekniker y Mondragón Unibersitatea (ETEO) en 2003.

de capital para el individuo y facilitan ciertas acciones de individuos que están dentro de esa estructura».

Y finalmente F. Fukuyama (1996) define al CS como «la expectativa que surge dentro de una comunidad de comportamiento normal, honesto y cooperativo, basado en normas comunes, compartidas por todos los miembros de dicha comunidad».

Junto a estas posiciones de autores fundacionales, dos de ellas de carácter cultural (Putnam y Fukuyama) y otros dos de carácter estructural (Bordieu y Coleman), otros autores, de distintas instituciones internacionales, también han dado definiciones sobre el CS generalmente bien aceptadas.

Así, Woolcok y Narayan (2002) y Dasgupta (1998), del Banco Mundial, lo han definido como las instituciones, relaciones, actitudes y valores que rigen la interacción interpersonal y facilita el desarrollo económico y la democracia.

B. Kliskberg (2000), del Banco Interamericano de Desarrollo considera que el CS es el conjunto de «normas y redes que facilitan la acción colectiva y contribuyen al beneficio común».

Y Lechner, del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo lo define como las relaciones informales de confianza y cooperación (familia, vecindario, colegas); asociatividad formal en organizaciones de diverso tipo, y marco institucional normativo y valorativo de una sociedad que fomenta o inhibe las relaciones de confianza y compromiso cívico.

Otras aportaciones conceptuales igualmente aceptadas y derivadas de las de los autores fundacionales son las que ha-

cen Durston (2001), Woolcok y Narayan (2002), North (1990), Portes (1996) y Rojas (2002).

Durston (2001) señala que «el CS hace referencia a las normas, instituciones y organizaciones que promuevan la confianza, la ayuda recíproca y la cooperación».

Woolcok y Narayan (2002) dicen que el CS «tiene relación con las normas y redes que le permiten a la gente actuar de manera colectiva».

Según el premio Nobel North (1990) el CS «se identifica con las instituciones que son conjunto de normas y valores que facilitan la confianza entre los actores.

Portes (1995) por su parte habla de la capacidad de los individuos para disponer de recurso escasos en virtud de su pertenencia a redes o estructuras sociales más amplias.

Finalmente Rojas (2002) dice que el CS se refiere a los recursos disponibles en las estructuras sociales que pueden ser utilizados por los individuos para lograr acciones colectivas.

Más cerca, entre nosotros, X. Barandiarán (2004) define el CS como «la capacidad de un colectivo de personas que trabajan en una red organizacional para generar actitudes, valores y acciones o procesos de relación que inciden de forma positiva en el desarrollo de la red en la que interactúan».

En resumen, podríamos decir que el CS hace referencia a la creación y desarrollo de procesos de relación interpersonales y grupales o de institucionalización que generan respuestas relacionadas con el desarrollo de un entorno. Se trata

por tanto, de una forma de recurso del que dispone un grupo social que le permite obtener resultados beneficiosos.

En cualquier caso, el CS es la solidez interactiva en la producción social de la realidad. Esta interacción se compone de elementos normativos que configuran nuestra relación y de formas de sentir, pensar y actuar que condicionan nuestra acción. El fortalecimiento del CS dependerá de la fortaleza de esas interacciones y de la fortaleza y cohesión de los elementos que condicionan esa interacción. La historicidad y el control de la interacción y su efectividad a lo largo del tiempo refuerzan a su vez el CS. Éste no es medible fuera de un proceso de interacción. No adquiere valor en sí mismo, adquiere valor en el proceso de interacción y orientado a un fin.

De todo este conjunto de definiciones y elementos conceptuales podemos deducir toda una serie de elementos componentes del CS. Éste guarda una estrecha relación con:

- la consideración de que es un recurso intangible para los individuos de una institución o comunidad y/ o para estas mismas,
- la cantidad y calidad de las relaciones formales e informales, interpersonales,
- las redes estables más o menos institucionalizadas,
- unas relaciones de familiaridad, reconocimiento y confianza,
- unos recursos de carácter social y estructural,
- unas normas, actitudes, valores y comportamientos compartidos,
- la promoción de confianza, ayuda recíproca y cooperación.

La agrupación de estos componentes nos permite señalar, como se ha dicho, la existencia de dos dimensiones: la cultural y la estructural. La cultural, representada por las referencias a actitudes, normas y valores y la estructural por las referencias a las instituciones.

Consecuentemente, en un primer intento de aproximarnos al concepto de lo que es el CS podríamos decir que es un recurso individual y comunitario de carácter social asentado sobre unas relaciones interpersonales y organizacionales intensas y de calidad (familiaridad, reconocimiento, confianza) entre los agentes de redes más o menos institucionalizadas, y unas normas, actitudes, valores y comportamientos compartidos, orientados a la promoción de confianza, ayuda recíproca y cooperación.

8. EL CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL

8.1. Capital social individual frente a capital social comunitario

Acerca de si el CS es un recurso individual o colectivo se ha vertido bastante tinta, reeditando un debate recurrente entre sociología y antropología, entre posiciones «sobresociologizadas» y «subsociologizadas», en el que las primeras subrayan la internalización de las normas colectivas y las segundas los intereses individuales.

En este sentido, creemos que las posiciones defendidas por Durston son sólidas y convincentes. Afirma que las comunidades se componen de individuos que se benefician del CS y añade que «gran parte de la riqueza del ideario, radica justamente en lo que aclara sobre la manera

en que el CSI interactúa en general para reforzar las instituciones de CSC», aunque a veces lo haga en contra. Por tanto, la discusión que pretende diferenciar a ultranza uno y otro CS se nos presenta útil, desde el punto de vista operativo.

Así Durston indica que uno y otro pueden ser definidos en buena medida por los efectos esperados que se derivan de ellos y que ambos conceptos son válidos y complementarios, aunque *heurísticamente* distintos.

El CS puede ser estudiado, desde el punto de vista del CS individual o desde el comunitario. Estudiar el CS individual supone enfocar el estudio de la capacidad interactiva en el individuo (estudiar sus valores, sus conductas y el efecto de éstas en el otro). El estudio del CS comunitario centra su atención en colectivos, en instituciones, en redes que conforman una cierta comunidad. Sin embargo no podemos olvidar que la aproximación al estudio de una comunidad sólo se puede realizar a través del estudio de los individuos que conforman esa comunidad. Se trata de estudiar lo mismo en un distinto marco de relación.

Durston afirma que el CSI «consta del crédito que ha acumulado la persona en la forma de reciprocidad difusa que puede reclamar en momentos de necesidad, a otras personas para las cuales ha realizado, en forma directa o indirecta, servicios o favores en cualquier momento en el pasado. Este recurso reside no en la persona misma sino en las relaciones entre personas». El comunitario, en cambio, «consta de las normas y estructuras que conforman las instituciones de cooperación grupal. No reside en las relaciones interpersonales de dos, sino en sistemas

complejos en sus estructuras normativas, gestionarias y sancionadoras».

Más adelante destaca que «el CSI es propiedad de quien puede beneficiarse de ello, el CSC no es propiedad de nadie, pero contribuye al beneficio del grupo. Citando a Putzel hace suya la opinión de que «la confianza que existe entre los individuos que integran las redes no es recurso de la sociedad como un todo, sino solamente de cada individuo o grupo que está en el centro de una red».

En este mismo sentido de compenetración de los dos conceptos incide cuando afirma que el CSI de las redes y el CSC de las instituciones son simbióticos y sinérgicos, reforzándose y complementándose. Las normas colectivas incluyen no sólo prohibiciones y castigos sino también «premios» para el individuo y pueden ser fuentes de beneficios personales». De hecho «el CSC emerge de las acciones de agentes individuales por maximizar su CSI».

No obstante, lo expuesto por otros autores como Portes (1998) y Woolcok (1998) señalan que ambas formas de CS presentan una dinámica propia. En nuestra opinión sin embargo, las posiciones señaladas por Durston son sólidas y consistentes.

8.2. Las fuentes del capital social individual

Para nosotros el CSI es la capacidad individual para la interacción efectiva que puede ser estudiada en términos de valores y normas que regulan la acción individual orientada a un fin. Dentro de esa capacidad de interacción existen algunos

elementos que nos gustaría destacar especialmente.

En primer lugar, la socialización en valores que condiciona la conducta del individuo. En segundo, las normas en la cuales se desarrolla la acción individual interactiva. Y en tercero, la respuesta en términos de aceptación desde el punto de vista normativo y cultural del otro interactivo respecto a la acción del uno. La cohesión en valores y en las normas facilita la interacción, y la confianza (por experiencia, eficiencia, etc.) facilita la necesaria mutua aceptación de los interactuantes para que su acción sea efectiva. Durston destaca este elemento de la confianza y destaca especialmente la capacidad del individuo para obtener obediencia, aceptación, ..., «crédito» del otro.

A nuestro juicio, habría que destacar que para el correcto desarrollo del CS, tan importante como ese crédito serían las condiciones estructurales y culturales en las que se hace efectiva la construcción de ese crédito

Decíamos, de acuerdo con Durston, que el CSI era «el crédito», que ha acumulado la persona en la forma de reciprocidad difusa que puede reclamar en momentos de necesidad a otras personas para las cuales ha realizado de forma directa e indirecta, servicios o favores en cualquier momento del pasado». Detengámonos un poco en dos manifestaciones que configuran esa definición: «crédito acumulado» y «reciprocidad difusa»

El CSI es «crédito acumulado». Entendemos por crédito el derecho que tiene uno a recibir de otro alguna cosa: ¿cómo aumenta nuestro crédito? y ¿cómo es más firme, seguro, ese derecho? En suma,

¿cuáles son las fuentes del CSI? ¿cómo conseguimos aumentarlo y hacerlo útil?

En primer lugar, podemos decir que el CSI será mayor y más utilizable cuanto mayor sea el nivel de socialización de la persona. Y ésta tendrá mayor socialización cuanto mayor sea el grado de conocimiento que disponga del entorno o de las redes formales e informales decisivas en los que participa. También lo será en la medida en que conozca mejor los procesos clave que se desarrollan en las redes. Igualmente aumentará la socialización según sea la importancia otorgada a dichos procesos y el grado de implicación y participación en los mismos. Conocimiento e interés en los procesos y redes serán por tanto vías (y a la vez indicadores) para el aumento del CSI.

Un segundo ámbito de trabajo para la generación y utilización del CSI vendrá representado por todo el conjunto de conocimientos, habilidades, capacidades, actitudes y valores que posibilitan generar confianza en otros. ¿Cuáles pueden ser estas características? Pues entre otras:

- Capacitación y preocupación por la actualización de las siguientes competencias:
 - en conocimientos técnicos: los saberes,
 - instrumental: el saber-hacer,
 - de relación interpersonal o social,
 - imaginativas y creativas,
 - para el análisis, visión y gestión sistémica,
 - para la intervención intrapersonal,
 - ...
- Actitudes orientadas al Capital Social, como:
 - orientación al logro y a la afiliación,

- autocrítica,
- empatía,
- ...
- Valores orientados al Capital Social en los ámbitos del:
 - para qué vivir,
 - de qué vivir, y
 - cómo convivir.

Un tercer ámbito estará configurado por dos campos orientados especialmente a incrementar el nivel de vinculación; es decir, los comportamientos relacionados positivamente con el CS y los resultados que la persona obtiene de la organización.

El cuarto ámbito hace referencia a la legitimación que la persona recibe y que viene especialmente condicionado por la percepción que los otros tienen de ella y de sus acciones y consecuentemente por el grado de credibilidad que genera.

Los resultados medidos por el grado de eficacia que desarrolla con sus acciones representarán el quinto ámbito de actuación: logro de objetivos, uso de recursos y productividad y sus mejoras correspondientes.

En sexto lugar, otro campo de generación de CSI lo será la calidad y cantidad de las relaciones que desarrollan en la familia, con los amigos, en el trabajo y en las instituciones, así como la configuración cultural que presentan las relaciones: valores e intereses compartidos, características personales de los agentes y calidad de la información y comunicación.

Estos seis ámbitos hacen especial referencia a la dimensión cultural del CSI.

Refiriéndonos ahora a la dimensión estructural señalaríamos como ámbitos ge-

neradores de un mayor y más útil CSI los siguientes:

- aquellos orientados a mejorar y aumentar la participación en el quehacer público mediante la creación de espacios institucionales adecuados,
- la adecuada formalización de los derechos legales, su reconocimiento y respeto, generalizado,
- la extensión y ampliación de la red social de las personas que integran la organización favoreciendo las relaciones sociales de todo tipo intra y extra comunitarias,
- la transmisión de capacidades para la generación de CS,
- la facilitación del uso de los recursos derivados del CSI,
- ...

Lógicamente, el grado de importancia de cada ámbito es variable en función de los diferentes elementos situacionales que configuran una contingencia.

Como puede apreciarse, y en coherencia con lo dicho anteriormente de que el CSI se trata de un recurso que no reside sólo en la persona misma sino en las relaciones que mantiene, su activación no depende exclusivamente de la persona sino de las implicadas en las redes.

Siguiendo con el contenido de la definición del CSI, decíamos también que se trata de un crédito «de reciprocidad difusa». No se trata de un intercambio directo sino de un intercambio en el que la otra parte no está definida a priori; en principio puede ser cualquiera de los miembros pertenecientes a la comunidad: de ahí su carácter de difuso. Por otro lado, no estamos ante un intercambio inmediatamente ejecutado, sino de un potencial de intercambio que se ejecutará cuando

la persona que dispone del crédito así lo desee; puede que nunca.

Ni siquiera se trata de un intercambio en el que lo que se da y se recibe están predefinidos, especialmente la parte acreedora no acumula un crédito cuantificable. Se trata más bien de la confianza que se tiene en que si algún día se necesita algo, alguien habrá que lo facilite.

Tampoco requiere que la aportación que se hace y que da lugar al crédito sea realizada de forma claramente destacable, basta que sea realizada de manera indirecta. Todo ello no hace más que remarcar que se trata de una relación de intercambio basada en la confianza ya que incluso siendo demandable no es necesariamente ejecutable. Se da, y se confía en que algún día, si uno necesita ayuda alguien habrá que podrá ayudar.

Beneficios del capital social individual

Llegados a este momento de la exposición deberíamos hablar de los efectos que genera el CSI. En otras palabras ¿para qué sirve?

El capital social puede llegar a generar numerosos beneficios de naturaleza diversa. Diríamos, que en su vertiente individual, y derivadamente en la comunitaria, se pueden agrupar en: bienestar, o beneficios económicos y materiales; integración social o beneficios sociales y culturales y poder e influencia social o beneficios políticos y cívicos.

Más detalladamente señalaremos como ejemplos de los beneficios económicos y materiales generados por el CSI: el acceso a informaciones de utilidad, y a activos económicos y financieros, la reducción de los costos de transacción, eliminación

de controles; la dinamización de las organizaciones, la creación de valor para las personas que participan dentro de las redes, la mejora de la calidad de vida...

Entre los beneficios sociales y culturales podríamos señalar: el desarrollo personal y la adquisición de destrezas y habilidades, la ampliación del mundo de referencia, conocimiento e información, reconocimiento y aceptación social, facilitación de alianzas externas e internas...

Y finalmente, de los beneficios políticos y cívicos destacaríamos la capacidad de influencia y de liderazgo, el derecho de voz pública, el aumento de la disposición a participar en iniciativas de interés público, la constitución de organizaciones y estructuras organizativas eficaces, la facilitación del surgimiento de actores sociales, autónomos y capaces...

Otros ejemplos de beneficios que cabe esperar derivados de la interrelación entre el CSI y CSC podrían ser:

- de carácter económico y material: incremento del desarrollo económico social de la comunidad, desarrollo de nuevos proyectos comunitarios, su sostenibilidad a largo plazo, atracción de mayores recursos económicos y financieros...
- de carácter social y cultural: el fortalecimiento de la vida social y comunitaria, la contribución a la cohesión grupal...
- de carácter político y cívico: mejora de la coordinación de los agentes, mejora de la capacidad de diálogo y negociación...

Complementariamente, y desde una perspectiva de beneficios en la vertiente del desarrollo personal que podría esperar

quien disfrute de un elevado CSI serían: superación de sentimientos de dependencia y ganar confianza en uno mismo, potenciación del desarrollo profesional y personal, apertura a espacios sociales más ricos y amplios, estimulación de la creatividad...

Liderazgo y capital social individual

Una vez expuesta la naturaleza de CSI, sus componentes, sus fuentes y sus beneficios esperables, vamos a proceder a relacionarlo con el liderazgo y a partir de ahí señalar su incidencia en la competitividad, esto es, en la generación de ventaja competitiva.

Ciertamente, como se habrá podido apreciar en la argumentación, liderazgo transformador (tal y como hemos expuesto en apartados anteriores) y CSI son dos conceptos con notables afinidades, pero al mismo tiempo con considerables divergencias.

Entre las afinidades resaltaríamos las siguientes:

- son procesos de influencia sobre las conductas de otros,
- se basan en abundantes y buenas relaciones interpersonales,
- descansan sobre contextos de confianza,
- dependen en gran medida de las percepciones que tienen los otros acerca de los detentadores de la influencia,
- basan su potencial de influencias en la manera de ser (valores), actitudes, capacidades y comportamientos del individuo,
- se ven influidos por los éxitos medidos en términos de eficacia,
- ...

Sin embargo, a pesar de las importantes afinidades, ambos conceptos presentan también notables divergencias, entre las que destacaríamos:

- el CSI es un concepto eminentemente social, el liderazgo es especialmente interpersonal,
- hacen referencia a la confianza, pero mientras en el CSI se trata de una confianza en el grupo o red a la que se pertenece, en el liderazgo es una confianza en la persona,
- en el CSI uno confía en otros; en el liderazgo otros confían en uno,
- en el CSI se trata de una confianza delegable, no requiere una confianza entre individuos concretos, en el liderazgo la confianza no es delegable; quién confía en el líder no puede ceder esa confianza a otro,
- el CSI genera un potencial de exigibilidad, el liderazgo se regala,
- la misión del CSI es resolver necesidades y problemas, el liderazgo pretende desarrollar al otro,
- la cooperación en el CSI es funcional; en el liderazgo se trata más bien de una cooperación ética.

Como podemos ver, no estamos ante dos conceptos afines sino más bien ante dos conceptos complementarios. Tal vez, la pregunta en este punto sería ¿cuál complementa a cuál? En nuestra opinión la respuesta es clara: ambos mutuamente. Por un lado, el CSI es un componente muy importante para el desarrollo de un eficaz liderazgo transformador. Así cuando una persona detente un elevado CSI está en mejores condiciones para ejercer un liderazgo amplio e intenso y si un CSI es limitado, su potencial de liderazgo también lo será. Pero, por otro lado, también podemos decir que cuanta mayor

capacidad de liderazgo detente una persona, mayor será su CSI y que cuanto menos líder sea, su CSI también será menor. Uno y otro se alimentan mutuamente.

Consecuentemente también podríamos decir que las prácticas de generación de uno y otro se convierten en una gran cantidad de casos en espacios comunes.

Como también hemos podido apreciar al señalar los numerosos beneficios

que uno y otro generan, ambos contribuyen de manera eficaz a generar un potencial excepcional de competitividad. Con ellos se consigue que el principal activo de las empresas, las personas y los grupos que ellas configuran a través de unas abundantes y confiadas relaciones interpersonales, se desarrollen y al tiempo se impliquen en la obtención de unos mejores resultados económicos y sociales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARANDIARÁN, Xabier y otros (2003): *Memoria del estado del arte del Capital Social*. MIK, San Sebastián.
- BARANDIARÁN, Xabier (2004): «Capital Social y desarrollo comunitario» en *Revista Mundaiz* n.º 65, Universidad de Deusto, San Sebastián.
- BASS, Bernard (1985): *Leadership and Performance Beyond Expectations*, The Free Press, N.Y.
- BOURDIEU, Pierre (1985): «The Forms of Capital», en *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, ed. J. Richardson. N.Y., Greenwood.
- BURNS, James McGregor: *Leadership*, Harper and Row, N.Y.
- COLEMAN, James (1990): *Foundations of Social Theory*, Belknap Press, Cambridge, Mass.
- DASGUPTA y SERAGELDIN (comps.) (1998): *Social Capital: A Multiperspective Approach*, Banco Mundial. Washington, D.C.
- DURSTON, John (2001): «¿Es el Capital Social un atributo de la comunidades?», *Revista de la CEPAL*, n.º 38 Serie de Políticas Sociales.
- FUKUYAMA, Francis (1996): *Confianza*, Ed. Atlántida, Buenos Aires.
- KLIKSBERG, Bernardo (2000): «El rol del Capital Social y de la cultura en el proceso de desarrollo» en KLIKSBERG, Bernardo y TOMASINI, Luciano (comps.): *Capital Social y cultura: Claves estratégicas para el desarrollo*, B.I.D. Washington, D.C.
- NORTH, Douglass (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. N.Y.
- PORTES, Alejandro (1995): *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*, Russell Sage Foundation, N.Y.
- PORTES, Alejandro (1998): «Social Capital: Its Origins and Applications in Contemporary Sociology», *Annual Review of Sociology*, n.º 24
- PUTNAM, Robert (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions In Modern Italy*. Princeton University Press. Princeton.
- ROJAS, Patricio (2002): «Dengue, Capital Social y Desarrollo: Un modelo viable para Nicaragua», *Ciclo de Conferencias del Centenario de OPS*. Managua.
- WOOLCOK, Michael (1998): «Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Síntesis and Policy Framework», *Theory and Society*, n.º 28.
- WOOLCOK, Michael y NARAYAN, Deepa (2002): «Capital Social: Implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas de desarrollo», en *Worldbank. Poverty.net*

Cooperación, conocimiento e innovación: políticas y agentes regionales de I+D¹

El punto de partida de este artículo es la importancia del capital social y las redes formales e informales de confianza y cooperación entre los actores que participan en los procesos de generación y aplicación de conocimiento. Se dedica una especial atención al papel de las políticas públicas en la creación, dinamización y coordinación de los agentes de I+D. Desde esta perspectiva se analiza el caso vasco considerando, en primer lugar, la creación de una estructura de I+D (los centros tecnológicos) y, en segundo lugar, la relación entre éstos y el resto de agentes del sistema (universidad y empresa). Se analizan, por un lado, los problemas de consolidación y ajuste de los agentes, y por otro, la coordinación entre los mismos.

Artikulu honen abiapuntua gizarte kapitalaren eta ezagutza sortu eta aplikatzeko prozesuetan parte hartzen duten eragileen arteko konfiantzazko eta lankidetzako sare formal eta informalen garrantzia da. Arreta berezia eskaintzen zaio politika publikoek I+D eragileak sortu, dinamizatu eta koordinatzean duten paperari. Ikuspegi horretatik aztertzen da Euskadiko kasua, lehenik, I+D egitura bat sortzea (teknologia-zentroak) eta, bigarren, horien eta sistemako gainerako agenteen (unibertsitatea eta enpresa) arteko erlazioa kontuan harturik. Alde batetik, eragileak finkatu eta egokitzearen arazoak aztertzen dira eta, bestetik, horien arteko koordinazioarenak.

The paper starts with a discussion about the importance which social capital, co-operation among actors (formal and informal networks) and trust have in knowledge generation and application processes. Special attention is devoted to the role of public policies in the creation, steering and co-ordination of R&D agents. From that theoretical perspective, we analyze the creation of R&D capabilities in the Basque Country (technology centres) and the relationships between those centres and other R&D agents (universities and firms). We look at problems of consolidation, adjustment and co-ordination between agents.

¹ Investigación realizada dentro de los proyectos SEC2001-2411-C02-02, Ministerio de Ciencia y Tecnología, y «Grupos y agentes de I+D», Departamento de Educación, Universidades e Investigación, Gobierno Vasco (acción especial, 2003). Agradecemos a Helena Ortiz de Lejarazu su labor realizada en el trabajo de campo (entrevistas a directores de grupos de investigación y departamentos de centros tecnológicos).

ÍNDICE

1. Capital social, conocimiento e innovación
 2. Políticas y agentes de I+D
 3. Políticas y agentes de I+D en la CAPV
 4. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social, conocimiento, innovación, agentes I+D

N.º de clasificación JEL: A13, O32, R58

1. CAPITAL SOCIAL, CONOCIMIENTO E INNOVACIÓN

El objetivo de este apartado es poner de manifiesto la importancia del capital social (entendido como confianza y cooperación entre agentes) en la generación y aplicación de conocimiento. En primer lugar hacemos un breve repaso de la trayectoria de las políticas científico-tecnológicas recientes, donde pueden distinguirse tres fases: política científica, política de Investigación científica y desarrollo tecnológico (I+D) y política de innovación. Posteriormente se presenta la perspectiva de los sistemas de innovación, resaltando la importancia que tiene en la misma el concepto de capital social entendido como cooperación, confianza, normas y redes. A continuación se considera brevemente la base social de los procesos de creación de conocimiento tanto en la empresa como en las relaciones entre empresas y

agentes de I+D, y se resalta el papel de agentes intermediarios como los servicios a empresas intensivos en conocimiento y los centros tecnológicos.

Simplificando un tanto la evolución histórica de las políticas científicas, podemos distinguir dos grandes fases: la «política de patronazgo» o «política científica», que surge en Estados Unidos tras la Segunda Guerra Mundial (II.ª GM), y la «política de I+D» (con un mayor énfasis industrial, tecnológico), que surge en los países más avanzados entre mediados de los setenta y mediados de los ochenta. A partir de mediados de los noventa la política de I+D comienza a reconceptualizarse como «política de innovación».

La política de patronazgo resalta la importancia de la investigación básica, y se basa en la confianza de que a partir de la ciencia básica se irán produciendo innovaciones tecnológicas (modelo lineal del

proceso de innovación). Los éxitos de la movilización de científicos en el periodo de la II.^a GM en EE.UU. dentro de programas de investigación de interés nacional a gran escala y multidisciplinarios (radar, penicilina, bomba atómica, ordenador) y el posterior papel representado por algunos líderes de la comunidad científica en la formulación de la primera política científica tras la guerra dieron un espaldarazo a este modelo (Bush, 1945; Dickson, 1988; Elzinga y Jamison, 1995).

Pero el crecimiento exponencial de la ciencia básica tenía un límite del 2-3% del PIB, momento en el cual alcanzó un «estado de equilibrio» en el nivel de recursos dedicados (Ziman 1990). Dentro de un contexto cambiante (crisis en los setenta, inestabilidad social e internacional, surgimiento de nuevos competidores —la «amenaza japonesa» en los ochenta—, llegada al poder de partidos neoliberales —Reagan, Thatcher—), la política científica evolucionó hacia el establecimiento de prioridades y la presión a los científicos para que produjeran un conocimiento más aplicado, dirigido hacia las necesidades económicas.

Podemos denominar a esta segunda fase «política de I+D», debido al creciente peso de la «ciencia colectivizada» y las organizaciones de I+D frente a la ciencia básica académica tradicional (Ziman, 1984). Frente al dominio de los intereses y la cultura académica (valores de autonomía, objetividad) en la primera fase, esta segunda se caracteriza por el creciente peso de los agentes y la cultura económica o empresarial (énfasis en los usos tecnológicos de la ciencia) (Elzinga y Jamison, 1995). El énfasis se traslada a la generación y difusión de tecnología, dentro de lo que podríamos denominar

un «modelo lineal tecnológico» (Caracostas y Muldur, 1998, cap. 1).

Recientemente, este modelo lineal tecnológico ha evolucionado teóricamente hacia un modelo sistémico, donde se resalta la multiplicidad de actores y tipos de relaciones en la innovación, así como los factores sociales (institucionales, organizacionales, culturales) que afectan a los procesos de generación y uso de innovaciones (Lundvall 1992; Edquist, 1997; Navarro, 2001). Al mismo tiempo, se anuncia el surgimiento de un nuevo «modo de producción de conocimiento científico» o «modo 2», multidisciplinar, basado en la colaboración entre agentes (socialmente distribuido) y orientado hacia problemas y sistemas (diseños), opuesto al modelo tradicional disciplinar («modo 1») basado en la autonomía de la ciencia (Gibbons *et al.*, 1994).

La innovación es definida como la utilización en la actividad económica de nuevo conocimiento o nuevas combinaciones del conocimiento existente (Edquist, 1997, p. 42). La innovación tiene un carácter múltiple: puede referirse tanto a productos como a procesos (tecnológica, organizativa), puede ser tanto radical como incremental, y puede referirse a distintos tipos de aprendizaje (aprender haciendo, aprender usando, aprender interactuando)².

Las empresas («organizaciones formales») están situadas en entornos institucionales y culturales («instituciones») que afectan a los procesos de innovación. Por «instituciones» se entienden las normas, valores, leyes, rutinas y prácticas que guían la acción y las relaciones entre actores.

² «Learning by doing, learning by using, learning by interacting».

Para hablar de un sistema de innovación se requieren dos condiciones. En primer lugar, la existencia de una diversidad de actores y factores relacionados con la innovación (empresas, organismos públicos y privados de I+D, políticas públicas, agentes financieros, agentes del entorno socioeconómico, sistema educativo, cultura productiva). En segundo lugar, es preciso que existan relaciones regulares y bidireccionales entre los distintos agentes.

El concepto de sistema de innovación se aplicó en primer lugar a los estados nacionales³. Sin embargo, en el contexto actual de globalización y «capitalismo informacional» (Castells, 1996), el ámbito local y regional adquiere una creciente importancia económica⁴. Las tecnologías de la información facilitan y multiplican las relaciones, pero no pueden sustituir al elemento de interacción social, comunicación y confianza necesario en los procesos de generación y transferencia de conocimiento (especialmente conocimiento tácito y conocimiento grupal u organizacional).

En este contexto se resalta la importancia del capital social (además del capital físico y humano) en la innovación (véase por ejemplo Maskell, 2001). Por capital social se entienden aquellos elementos de la organización social como las normas de reciprocidad y las redes sociales que facilitan la coordinación y la cooperación en beneficio mutuo (Coleman, 1988; Putnam, 2002, 2003). Cuando los acuerdos económicos y políticos se realizan dentro

de las redes de interacción social, se reducen los incentivos para el oportunismo y la corrupción. La interacción social fomenta las normas de reciprocidad generalizada. El capital social facilita la «acción asociativa» (por emplear el término de Cooke y Morgan 1998) dentro de la empresa, en redes de empresas, y entre las empresas y su entorno institucional.

El capital social contribuye a la innovación, al reducir tanto los costes transaccionales⁵ entre empresas, como entre empresas y otros actores; esto es, los costes de investigación e información, los costes de negociación y decisión y los costes de política y ejecución (Maskell, 2001). Por ello, conceptos como la confianza, la reciprocidad, los valores compartidos, las redes y las normas aceleran la transferencia de información y el desarrollo de nuevo conocimiento.

Existen importantes debates acerca del concepto de capital social. Mientras que algunos autores subrayan los valores y la integración social, para Bourdieu el capital social es un recurso en los conflictos y luchas de intereses que se llevan a cabo en las diferentes arenas o campos sociales. Para Bourdieu el capital social es la suma de recursos reales y potenciales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de mutuo conocimiento y reconocimiento. Bourdieu hace un tratamiento instrumental del término, centrándose en los beneficios que consiguen los individuos por la participación en grupos y en la deliberada construcción de sociabilidad para crear ese recurso. Por tanto

³ Véanse LUNDVALL (1992), NELSON (1993), FREEMAN (1987), EDQUIST (1997) y PORTER (1990).

⁴ ASHEIM and ISAKSEN (1999), ARCHIBUGI *et al.* (2001), COOKE (2001), BRACZYK *et al.* (1998), STORPER (1997). Para una recopilación en castellano puede verse OLAZARAN y GÓMEZ URANGA (2001).

⁵ Los costos en tiempo y recursos de buscar la información óptima y llegar a un acuerdo entre las partes.

el capital social tiene efectos («externalidades negativas») como reproducción de la desigualdad y el cierre social a actores externos al grupo (Portes, 1998). A este respecto Putnam ha establecido una distinción entre capital social *bonding* (vinculante o basado en lazos fuertes), y el capital social *bridging* («que tiende puentes» o basado en lazos débiles). La «debilidad de los lazos fuertes» (el riesgo de que se produzca un *lock-in* cognitivo, funcional y político) se puede superar con la «fuerza de los lazos débiles» (Cooke *et al.*, 1997). El capital social basado en lazos débiles es más útil para establecer puentes entre grupos sociales y para la difusión de ideas científicas y culturales (Granovetter, 1983).

Otro debate concierne al papel del Estado. Para autores como Fukuyama, el funcionamiento del mercado y la libertad comunitaria van unidos, y los gobiernos con sus intervenciones inhiben el capital social. Otros autores situados en la perspectiva neoliberal han criticado la preferencia por sistemas de relaciones industriales «corporativistas» que subyace en la perspectiva de los sistemas de innovación (Formica, 2003). Sin embargo en general, y especialmente en Europa, se subraya la importancia de los gobiernos en la generación de capital social. De esta forma los actores públicos adquirirían un nuevo papel de «animadores» de los procesos de generación de consenso y formulación de estrategias colectivas entre agentes de distintos ámbitos y sectores, dentro de sistemas de gobernanza y redes políticas.

No es nuestro propósito en este trabajo entrar en los debates teóricos suscitados por el reciente interés en el concepto de capital social, cuestión necesaria si se

tiene en cuenta que el capital social se ha convertido en una especie de curación para todos los males que afectan a la sociedad, y que se está llegando a un punto en que el término capital social se aplica a tantos hechos y en tan diferentes contextos que llega a perder su verdadero significado (Portes, 1998).

Nuestro trabajo parte de la premisa de la nueva teoría regional, según la cual las redes formales e informales entre agentes (empresas, gobierno, agentes de I+D, otros agentes del entorno) en una atmósfera de confianza, permite minimizar los costes de transacción, facilitando el intercambio de conocimientos tácitos de carácter innovador (Cooke y Gómez Uranga, 1998). La adquisición de conocimiento por parte de las empresas depende del capital social acumulado dentro de las regiones a través de redes de interacción y aprendizaje, y por tanto las capacidades para crear y compartir conocimiento descansan en parte en instituciones regionales formales e informales (Landry *et al.*, 2002). El capital social puede definirse como la suma de recursos a los que una empresa puede acceder o movilizar mediante la posesión de una red duradera de relaciones (Yli-Renko *et al.*, 2002). La confianza, la reciprocidad, los valores y normas compartidas y las redes añaden valor en las empresas y en las relaciones entre empresas (McElroy, 2002) al acelerar la transferencia de información y el desarrollo de nuevo conocimiento. Los «fallos del mercado» para el intercambio de conocimiento entre empresas pueden superarse si las relaciones puramente económicas son reemplazadas por un acuerdo de intercambio recíproco y estable basado en un elemento de confianza (Maskell, 2001).

Nuestro punto de partida es por tanto la importancia del capital social, la cooperación y la comunicación en los procesos de creación y difusión de conocimiento, procesos que tienen lugar tanto dentro de las organizaciones como entre organizaciones (por un lado entre empresas, y por otro entre empresas y agentes de I+D). En su trabajo pionero, Nonaka y Takeuchi (1995) resaltaron la importancia de los procesos sociales de conversión de conocimiento internos a la empresa. Aunque la organización recibe constantemente conocimiento del exterior, estos autores subrayaron la importancia de los procesos internos de creación de conocimiento, producto de la interacción entre individuos (y grupos) y de la combinación y conversión de distintos tipos de conocimiento (explícito-tácito: socialización, externalización, combinación, internalización). Por lo tanto, resalta la importancia del conocimiento tácito, ligado a la acción (ideas, valores, habilidades, emociones). Del trabajo de Nonaka y Takeuchi se desprende claramente que, para que se inicien los procesos de creación de conocimiento, es necesaria una base socioorganizativa caracterizada por la formulación de intenciones colectivas («estrategia»), autonomía de los actores, confrontación abierta de ideas, confianza, compromiso, redundancia y pluralidad interna.

Otros autores se han centrado en la importancia de la combinación de conocimiento de distintas fuentes (tanto internas como externas a la empresa) y, por tanto, en la importancia de la interacción con agentes externos (otras empresas o agentes de I+D), así como en las transformaciones entre conocimiento genérico y específico. El conocimiento tecnológico es un bien colectivo, en el sentido de que

distintos actores poseen partes diferentes y al mismo tiempo complementarias (Antonelli, 2000). El valor estratégico de la transferencia de tecnología se deriva de la capacidad que tenga una organización para combinar conocimiento general y específico, en particular para convertir cuerpos genéricos de conocimiento en aplicaciones específicas (Buratti y Penco, 2001). Para que tenga lugar la transferencia de tecnología se necesita una comunicación eficiente y multidireccional (construcción de significados compartidos) que supere la distancia física y capacidad cognitiva entre donante y receptor⁶.

El conocimiento tecnológico es un producto de la actividad humana y por ello está ligado al contexto en el que es creado (esto es, su forma o diseño está relacionada con un objetivo o fin) (Buratti y Penco, 2001). La transferencia de conocimiento tecnológico implica, por tanto, la deontologización y recontextualización del conocimiento, frecuentemente realizada por agentes o servicios de I+D externos como los servicios a empresas intensivos en conocimiento (*knowledge-intensive business services*, KIBS) (Muller y Zenker, 2001)⁷. Los KIBS adquieren, implantan e integran conocimiento externo codificado en la empresa cliente. En su interacción con las organizaciones clientes, estos agentes crean

⁶ La eficiencia de la transferencia depende de la exhaustiva comprensión de las verdaderas necesidades del destinatario y la minimización de las diferencias lingüísticas y culturales, las cuales pueden dificultar los flujos de información (BURATTI y PENCO 2001, p. 36).

⁷ También existen intermediarios de conocimiento o personas clave internas a las empresas como son los *gatekeepers* y *process promoters* (HAUSCHILDT y SCHEWE 2000), *developers* (BALTHASAR *et al.* 2000) o *knowledge intermediaries* (LYNNE MARCUS 2001). Estos agentes participan en redes externas, donde adquieren conocimiento relevante, y ocupan un puesto central en procesos de innovación internos.

nuevo conocimiento combinando elementos tácitos y explícitos, aumentando así su propia base de conocimiento (y su futura oferta de conocimiento codificado para las organizaciones clientes).

Otros «intermediarios» externos en la innovación, de especial interés para este trabajo, son los centros tecnológicos. En España puede hablarse en general de tres «subsistemas» en el sistema de I+D: el subsistema científico, el subsistema tecnológico (parques tecnológicos, centros de incubación de empresas y centros de innovación o tecnológicos) y el subsistema empresarial (Barcelo y Roig, 1999; Fernández Lucio *et al.*, 1996). Los centros tecnológicos son el principal agente intermediario entre el entorno científico y el entorno empresarial, especialmente en el País Vasco, aunque en otras regiones se da una mayor relación entre el sector científico público (universidades y organismos públicos de investigación, OPI) y el entorno empresarial. Las principales características de los centros tecnológicos son: su surgimiento en respuesta a necesidades empresariales, su origen regional (relacionado con asociaciones industriales), su carácter de entidades privadas sin ánimo de lucro y el modelo mixto de financiación (apoyo público junto con ingresos por investigación bajo contrato y servicios a las empresas).

Existe una gran diversidad de tipos de centros tecnológicos, pero en general los centros europeos que pueden considerarse como más próximos (o posibles modelos de referencia) se distinguen por tener una colaboración estrecha con la universidad y por recibir una tercera parte o más de sus fondos de las administraciones públicas (Cotec, 2003, pp. 25-26). Este es el caso de los institutos Fraunho-

fer alemanes, el grupo noruego Sintef, el VTT finlandés y el TNO holandés.

Es interesante mencionar también la red de centros francesa CRITT de apoyo a las pymes (Brugarolas y Alcouffe, 1999). Ante una demanda tecnológica de una empresa, el centro CRITT la evalúa desde el punto de vista científico-tecnológico y busca en primer lugar posibles respuestas en la red de laboratorios de I+D públicos a los requerimientos tecnológicos. Si encuentra una fuente de conocimiento en dicha red, se define un proceso de transferencia. Si no se encuentran fuentes, el centro CRITT moviliza los recursos necesarios para diseñar un proyecto *ad hoc* en cooperación con la empresa. El conocimiento elaborado por los CRITT (procedente del sistema público) es genérico. Su implantación en las empresas requiere una contextualización. Esta contextualización es el resultado de un proceso de interacción bidireccional entre centro y empresa, proceso del que se deriva nuevo conocimiento para los CRITT. El caso de los CRITT pone especialmente de manifiesto el carácter intermediador (entre el sistema público de I+D y las empresas) de los centros.

2. POLÍTICAS Y AGENTES DE I+D

Este apartado trata de ofrecer algunos elementos para el análisis de la relación entre políticas y agentes de I+D, una cuestión central en las políticas científico-tecnológicas, teniendo en cuenta que éstas se han dirigido en gran medida a la generación de estructuras de I+D y al fomento de la cooperación entre los agentes que las conforman. En primer lugar revisamos el concepto de grupo, laboratorio o agente de I+D, con sus caracterís-

ticas como la autonomía y estrategia propias, dedicando especial atención a los estudios sobre laboratorios de I+D en EE.UU., especialmente relevantes por su profundidad y por sus implicaciones para la política de I+D. Posteriormente se ofrece un marco conceptual para el análisis de las relaciones entre políticas y agentes de I+D, basado en la teoría de la dependencia de recursos de Pfeffer y Salancik.

En la segunda mitad del pasado siglo, y especialmente a partir de los años 70, se ha acrecentado la tendencia hacia la ciencia «colectivizada» (agregación de medios) y aplicada, y hacia la realización de la investigación en «organizaciones de I+D» guiadas por criterios de relevancia económica o social (investigación estratégica, investigación orientada a misiones, investigación aplicada, desarrollo tecnológico) (Ziman, 1984). Aspectos como la importancia de la gestión de la investigación, el interés en la propiedad del conocimiento, la formación de estructuras jerárquicas (elección de problemas, asignación de recursos) y la definición de misiones (según criterios sociales o de relevancia), hacen que nos encontremos ante un modo de producción de conocimiento muy distinto del modelo académico y su *ethos* descritos por Merton (1973). No obstante, el modelo académico y el industrial coexisten en distintas configuraciones y combinaciones. La investigación básica, realizada en grupos o unidades pequeñas y relacionada con la universidad (aunque realizada en ocasiones en institutos o centros de I+D adyacentes), sigue siendo un elemento de importancia capital tanto en sí mismo (avance del conocimiento y la cultura, formación de científicos e investigadores), como parte de la investigación aplicada e industrial.

En años recientes se ha dedicado una creciente (aunque todavía insuficiente) atención al «grupo de investigación» o «laboratorio» como unidad básica de producción de conocimiento, frente a las tradicionales definiciones basadas en la disciplina científica o en la institución (Crow y Bozeman, 1987; Joly y Mangematin, 1996; Bellavista *et al.*, 1998; Laredo y Mustar, 2000; Etzkowitz, 2003)⁸. Dentro del discurso sobre el nuevo modo de producción de conocimiento, se viene a afirmar que, frente a la organización jerárquica y funcional tradicional (facultades, departamentos, disciplinas), se impondría el equipo de proyecto multidisciplinar, distribuido, flexible y temporal como forma de producción de conocimiento aplicado (Gibbons *et al.*, 1994). No obstante, cabe preguntarse hasta qué punto estos cambios organizativos anunciados en el discurso dominante son reales y operativos, al menos en la universidad (Krucken, 2003).

La definición de un grupo o unidad de investigación estaría ligada a la existencia de una estrategia autónoma y a una financiación o presupuesto continuado (Laredo y Mustar, 2000). La estrategia se refiere a la especialización de un agente en unas áreas, problemas o líneas, así como a la autonomía en la elección de temas de investigación (Joly y Mangematin, 1996) y a la capacidad de planificación y estabilidad en relación con las fuentes externas de financiación (Crow y Bozeman, 1987).

Desde el punto de vista de la política científica, es interesante plantearse hasta dónde es posible que los grupos

⁸ Se ha señalado la menor importancia de grupos en las ciencias sociales y humanidades (MELIN 2000, p. 38).

reorienten sus líneas de investigación (por ejemplo hacia áreas prioritarias). Siguiendo la teoría de la dependencia de recursos, podemos afirmar que los grupos son organizaciones pequeñas, dependientes de los recursos que les llegan del exterior, que desarrollan estrategias autónomas de reducción de tales dependencias (Pfeffer y Salancik, 1978; Sanz y Cruz, 2003).

Los grupos desarrollan capacidades estratégicas que son la fuente de su ventaja competitiva (Prahalad y Hamel, 1990; Stalk *et al.*, 1992; Andreu *et al.*, 1997, p. 167). La formación de este tipo de capacidades en el ámbito científico, requiere inversiones importantes de tiempo, y no son fácilmente modificables. Los grupos desarrollan una «intención» o visión sobre el tipo de conocimiento que quieren desarrollar, un equivalente a las «tecnologías centrales» o «dominios tecnológicos estratégicos» de los que hablan Nonaka y Takeuchi (1995, p. 74) en el caso de las empresas.

La estrategia se refiere a la especialización de un centro en unas áreas, problemas o líneas, así como a la autonomía en la elección de temas de investigación (Joly y Mangematin, 1996). En cierto modo, los grupos tienen que compatibilizar la especialización a medio-largo plazo con los cambios en las políticas y fuentes de financiación a corto plazo. No es por ello extraño que en ocasiones recurran a tácticas de protección (*buffering*) respecto a los cambios en el entorno (Scott, 1992). También se ha indicado que la presión por la obtención de financiación puede llevar a la producción de soluciones simples y «entregables prefabricados», evitando el debate sobre los fundamentos y limitando el proceso aca-

démico de creación de conocimiento (Newell *et al.*, 2001)⁹.

Krucken (2003) ha utilizado este argumento en el ámbito universitario para referirse a cambios superficiales (por ejemplo, la apertura de oficinas de transferencia de tecnología respondiendo a los nuevos discursos de política científica) que no afectan al funcionamiento de la institución (que continúa, por un lado, con sus prácticas habituales de docencia-investigación, y, por otro, con las relaciones de transferencia informales).

Un aspecto central de la política científico-tecnológica es la generación de estructuras públicas o semipúblicas de I+D (OPI, centros ministeriales, laboratorios de I+D orientados a misiones, centros privados o mixtos sin ánimo de lucro, etc.). Estas organizaciones se caracterizan por estar sujetas a distintas combinaciones de criterios de calidad científica y relevancia socioeconómica, así como por presentar distintos esquemas de financiación (pública frente a privada, pública precompetitiva frente a pública competitiva, financiación en bloque vs. financiación por proyectos según sistema *peer review*, etc.). La interacción entre el decisor político o principal y estos agentes u organizaciones, mediatizada por distintos tipos de consejos de investigación intermedios (Rip y van der Meulen, 1996), es un elemento central de la política científico-tecnológica.

El análisis más extensivo de laboratorios de I+D que conocemos es el realizado

⁹ Newell *et al.* se refieren a grupos de investigación en gestión empresarial, pero cabe preguntarse hasta qué punto este fenómeno se produce también en otros campos interdisciplinarios característicos de la «nueva producción del conocimiento».

por Crow y Bozeman (1998). Estos autores analizan los efectos de los cambios que se han producido en las políticas de I+D de EE.UU. hacia los laboratorios¹⁰. En respuesta a la crisis y la emergencia de nuevos competidores (personificados frecuentemente en la «amenaza japonesa»), desde mediados de los ochenta se ha corregido parcialmente la importancia concedida a los «fallos de mercado» (por ejemplo en defensa) y a la planificación por objetivos (energía, medio ambiente, salud, etc.) como únicos supuestos de intervención del Estado en la I+D, y se han abierto las puertas al paradigma de la «I+D cooperativa», según el cual, el gobierno puede promocionar la investigación precompetitiva o genérica y la cooperación entre actores para acelerar la transferencia de tecnología. Un objetivo central de este nuevo paradigma es aumentar las relaciones entre los laboratorios de I+D y la industria.

Tras un detenido análisis de los laboratorios norteamericanos, Crow y Bozeman llegaron a interesantes conclusiones. La primera es que existe una gran diversidad de tipos de laboratorios. Refiriéndose a los laboratorios grandes (véase la nota de pie de página anterior), señalan que la mitad puede clasificarse en las categorías convencionales: laboratorios públicos que realizan investigación básica y centros tecnológicos privados dirigidos a las

aplicaciones prácticas que interesan al ámbito del mercado. Sin embargo, además de estos tipos convencionales, existen laboratorios que reciben fuertes influencias tanto del gobierno como del mercado (laboratorios científicos híbridos y laboratorios tecnológicos públicos). Así, el 30% de los laboratorios universitarios y el 44% de los laboratorios públicos están fuertemente influidos por el mercado (realizan investigación aplicada).

Existe por tanto una gran diversidad de tipos de agentes de I+D, pero esto no quiere decir que cualquier laboratorio puede hacer cualquier actividad. Cada laboratorio de I+D es hábil en pocos comedidos. Unos serán buenos en investigación básica y otros en transferencia de tecnología. Ampliar el objetivo de los laboratorios tiene sus peligros: por ejemplo, aumentar el nivel de transferencia tecnológica de un laboratorio de investigación básica puede traer un descenso en la calidad de ésta. Otro posible efecto negativo de las políticas que impulsan la transferencia es el «imperialismo» (invasión por un agente de un terreno más específico de otro). Ante los cambios en las políticas, los agentes de I+D pueden responder con movimientos tácticos superficiales o forzados que frecuentemente generan consecuencias negativas. Crow y Bozeman concluyen que para que un agente de I+D genere resultados positivos es necesario que tenga autonomía y una misión clara. Es lícito y necesario pedirle resultados, pero los resultados serán en función de un determinado objetivo no de muchos.

La interacción entre políticas y agentes de I+D es, por ello, un aspecto central de la política científica y tecnológica (Schinmank y Stucke, 1994). Los conceptos de «red de políticas» y «sistemas de gober-

¹⁰ En EE.UU. existen más de 16.000 laboratorios de I+D de más de 25 personas. La media de personal por sectores es la siguiente: 80 en los laboratorios industriales, 74,5 en los universitarios y 113 en los del sector público (*ibid.*, p. 78). Desde el punto de vista de la producción científico-tecnológica los más importantes son unos 1.000, cuyo tamaño medio es el siguiente: 962 en el sector público, 282 en la industria, 194 en la universidad y 320 en el sector de los laboratorios «híbridos» (*ibid.*, p. 127).

nanza» vienen a resaltar la importancia de la coordinación y cooperación entre agentes de distintos sectores, ámbitos y niveles en la resolución de problemas (en este caso la innovación). Como hemos mencionado en el apartado anterior, desde la perspectiva de los sistemas de innovación se asume que el éxito de algunas regiones europeas y norteamericanas se ha debido a la generación de redes de cooperación entre gobiernos locales y regionales, instituciones educativas y de investigación, asociaciones empresariales y cívicas, y empresas individuales (Scharpf, 1993). Por ello, siguiendo este razonamiento el éxito de la investigación industrial dependería no tanto (o no sólo) de las capacidades de I+D de las empresas individuales como de distintas formas de cooperación intensiva entre empresas, agentes de I+D independientes y agencias gubernamentales.

La teoría de la dependencia de recursos (Pfeffer y Salancik, 1978) ofrece un marco útil para conceptualizar las relaciones entre políticas y organizaciones dependientes en buena medida de recursos públicos como son los agentes de I+D. Esta teoría hace hincapié en las estrategias autónomas utilizadas por las organizaciones para responder al control externo, corrigiendo así el énfasis de la perspectiva institucional en las normas, valores y condicionamientos procedentes del entorno¹¹.

El grado de control externo sobre una organización depende entre otras de las siguientes condiciones: 1) importancia del recurso para la actividad de la organización y control de organizaciones externas sobre dicho recurso; 2) disponibilidad de fuentes alternativas para la obtención de dicho recurso; 3) visibilidad de las actividades o resultados de la organización para el controlador externo; y 4) grado de control de la organización sobre la formulación de las demandas por parte del agente controlador externo (*ibid.*, pp. 44 y 108). Respecto al punto segundo, es obvio que la existencia de un único agente controlador externo (o la coordinación entre agentes externos) aumenta el control sobre las organizaciones dependientes. En nuestro campo de interés, la pluralidad y descentralización de fuentes de financiación de la investigación es considerada positiva (Teich, 1990; Guston, 1996; Block, 1990; Barré, 1990), pero se plantea el problema de la coordinación de las políticas (Sanz, 1997).

En cuanto al punto tercero, la evaluación de actividades de I+D, sujetas a un alto grado de incertidumbre e intangibilidad (Ziman, 1984), es especialmente difícil. Desde la teoría de la agencia se ha señalado la importancia de los problemas de la «asimetría de información» (sólo los especialistas en un área de investigación son capaces de evaluar las contribucio-

¹¹ «Es como si las reglas institucionales y las expectativas sociales tuvieran una vida propia, más que verse como resultado de la interacción entre los diferentes agentes sociales, intentando moldear el ámbito institucional para su beneficio particular... Las primeras versiones de la teoría institucional tendían a minusvalorar el potencial de la elección estratégica...» (PFEFFER y SALANCIK 2003, p. xv). «Las coacciones no están predeterminadas ni son irreversibles. La mayoría de las coacciones sobre las

acciones de las organizaciones son el resultado de tomar una decisión prioritaria o de la resolución de los conflictos de interés en que incurren varios grupos» (PFEFFER y SALANCIK 1978, p. 18). La teoría de la dependencia de recursos se sitúa dentro de la perspectiva política de las organizaciones, que contempla a éstas como campos de conflicto y cooperación entre actores y grupos de interés, en contraste con la visión racionalista tradicionalmente dominante.

nes a dicha área), la «selección adversa» (posible selección de agentes inapropiados) y el «riesgo moral» (posibilidad de que los agentes persigan sus propios objetivos individuales, «engañando» al principal) (Guston, 1996; van der Meulen, 1998).

El problema de la visibilidad y el control de las actividades de I+D tiene dos vertientes. Por un lado genera el peligro de «captura» de las políticas de I+D por parte de los agentes de I+D (Sanz, 1997), relacionado con el punto cuarto mencionado anteriormente. No obstante, por otro lado, el problema de la dificultad de la medición de resultados y el control, unido a otras características de la producción de conocimiento (baja capacidad de los agentes de investigación para obstruir procesos sociales básicos; baja capacidad y necesidad de los agentes de investigación para la acción colectiva entre sí) hace que los agentes de I+D (especialmente los de investigación básica) tengan poco poder (Schinmank y Stucke, 1994, pp. 357-400). Esto se manifiesta en la debilidad de la política de I+D (y especialmente de la política científica) frente a otros ámbitos de políticas y en las dificultades de aumentar los recursos dedicados a ella, pese a la continua retórica actual sobre la sociedad del conocimiento.

Un interesante punto de la teoría de la dependencia de recursos es que la conformidad con los requerimientos externos puede resultar negativa para los objetivos de la organización a medio y largo plazo (Pfeffer y Salancik, 1978, pp. 94-95). En este sentido la pérdida de discreción y autonomía causada por la conformidad ante demandas contradictorias, puede provocar que la organización sea incapaz de responder a demandas futuras. De esta forma las organizaciones responden a las

demandas externas utilizando distintos tipos de tácticas, que les permitan adaptarse a dichas demandas mientras mantienen el mayor grado posible de estrategia y autonomía propias. Estas tácticas van desde la posible participación en la formulación de las demandas, o en la definición de qué es una demanda satisfecha, hasta una cooperación (o incluso fusión) con otras organizaciones que haga aumentar su poder respecto al entorno, pasando por la diversificación de las fuentes de dependencia y por la ocultación o manipulación de información sobre las actividades propias.

3. POLÍTICAS Y AGENTES DE I+D EN LA CAPV

El principal objetivo de la política de I+D de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV) ha sido la generación de una estructura propia de I+D (sobre todo los centros tecnológicos) y la cooperación entre los agentes de I+D y las empresas (generalmente pymes que no tienen una capacidad de I+D propia suficiente). La evolución de la política de I+D desde comienzos de los años ochenta puede verse, por un lado, como el proceso de construcción de dicha estructura y, por otro, de fomento de las relaciones entre dicha estructura y el resto de agentes (empresas y, más recientemente, universidad). A lo largo de la evolución de las políticas se han diseñado e implantado distintos instrumentos como los proyectos de cooperación, los clusters (con sus comités de tecnología) y —más recientemente— los programas estratégicos y los centros de investigación cooperativa (CIC).

En este apartado analizamos distintos aspectos de la relación entre políticas y

agentes de I+D en Euskadi. En primer lugar, en el subapartado titulado «Creación de agentes de I+D», se analiza la creación de una estructura de I+D propia, principal objetivo de las políticas, una apuesta innovadora en el contexto estatal de los años ochenta. Se analizan los problemas de dicha estructura referidos al equilibrio entre captación y transferencia de conocimiento, la disminución de la financiación genérica y el asunto de la coordinación y especialización de los agentes. Posteriormente, se aborda la cuestión de la relación entre las dos grandes subestructuras de la estructura de I+D: centros tecnológicos y universidad. Este tipo de relación es uno de los retos más importantes para las políticas de I+D. Finalmente, se consideran las relaciones entre centros tecnológicos y empresas, incluyendo en este apartado una breve referencia a algunos de los principales instrumentos de cooperación recientes (los comités de tecnología de los clusters).

Creación de agentes de I+D

Una característica central de las políticas de I+D de la CAPV, que las hace diferentes de la política de I+D española y de otras autonomías, es el dominio o liderazgo de la política tecnológica en el conjunto del sistema. Esta configuración de las políticas es el producto del proceso de formulación de políticas por parte del Gobierno Vasco, en interacción con intereses industriales movilizados en los años ochenta, dentro del contexto de excepcionalidad (crisis económica y social, inexistencia de estructuras de I+D) que vivía Euskadi a comienzos de dicha década. Los actores clave (principalmente agentes industriales y gobierno autonómico)

con sus intereses e ideas, surgidos del crítico contexto socioeconómico y político de finales de los años setenta y principios de los ochenta, jugaron un papel decisivo en la formulación de las primeras políticas e instrumentos de I+D (Moso, 2000; Moso y Olazarán, 2001). De la interrelación entre el Departamento de Industria del Gobierno Vasco y dichos intereses industriales movilizados surgió una opción a favor de una estructura de I+D privada, pero con gran apoyo gubernamental, compuesta por cinco centros tecnológicos¹².

A partir de la interrelación entre los actores clave, con sus intereses e ideas («modelo lineal tecnológico», Caracostas y Muldur, 1998, cap. 1) se realizó una fuerte apuesta por la construcción de una estructura de transferencia tecnológica basada en los centros privados existentes, que en aquella época eran, con la excepción de Ikerlan (Grupo Mondragón), pequeños laboratorios de ensayo¹³. Esta opción supuso una diferencia muy importante respecto al modelo español, orientado hacia la investigación básica y hacia los centros públicos, principalmente los institutos del

¹² Ikerlan, del grupo Mondragón (dedicado en aquella época principalmente a la máquina herramienta), Labein (anexo a la Escuela de Ingeniería Industrial de la Universidad del País Vasco), Inasmet (perteneciente a la asociación guipuzcoana de empresas de fundición), CEIT (un centro situado en Donostia-San Sebastián, perteneciente a la Escuela de Ingenieros de la Universidad de Navarra) y Tekniker (relacionado con la Escuela Politécnica de Armería, de Eibar).

¹³ El modelo lineal tecnológico comparte a grandes rasgos el modelo lineal de innovación con sus fases y secuencialidad, pero pone el énfasis en la generación y difusión de tecnología. Frente al dominio de los intereses y la cultura académica (valores de autonomía, objetividad) en la política científica clásica, la política tecnológica o política de I+D basada en el modelo lineal tecnológico se caracteriza por el creciente peso de los agentes y la cultura económica o empresarial (se hace hincapié en los usos tecnológicos de la ciencia) (ELZINGA y JAMISON 1995).

CSIC («modelo lineal científico»). El modelo del CSIC fue deliberadamente rechazado, optándose por la formación de estructuras de adopción de tecnología en línea con ciertos modelos europeos (especialmente el alemán de los institutos del Fraunhofer). El modelo Fraunhofer, que había inspirado a Ikerlan, fue la referencia adoptada también por el resto de actores clave en el caso vasco. Los institutos Fraunhofer combinaban la investigación aplicada con actividades de desarrollo y servicios para la industria basadas en contratos.

La opción a favor de los centros privados de investigación aplicada y transferencia de tecnología cercanos a las pymes del país, se basaba también en la creencia de que la universidad, tal y como se encontraba en aquel momento, no era una alternativa viable en el campo de la I+D y la transferencia de tecnología. Diversas razones contribuyen a explicar esta decisión del Departamento de Industria. En primer lugar, existen razones históricas. Había muy pocas facultades y escuelas universitarias en el País Vasco, que además pertenecían a distritos universitarios cuyas sedes estaban fuera de Euskadi, y apenas realizaban tareas de investigación¹⁴. En segundo lugar, existían razones político-legales: el Gobierno Vasco tenía poca capacidad para controlar la universidad, debido al marco legal existente (definido a nivel estatal) y a la

autonomía universitaria¹⁵. No obstante estos factores no son suficientes para explicar la especificidad del caso vasco. Hay que recordar que Cataluña, con una gran tradición industrial, no optó por un modelo de centros de transferencia tecnológica privados, sino que se apoyó más en la universidad (si bien ésta se encontraba más desarrollada que la vasca) (Cruz *et al.*, 2003). La explicación hay que buscarla, no sólo en los factores mencionados, esto es, en la interacción entre agentes clave (Gobierno Vasco e intereses industriales movilizados), con sus ideas y preferencias institucionales, sino también en la desmovilización de los intereses científicos, todavía insuficientemente articulados. A diferencia de lo que ocurría en el resto del estado, empleando los términos de Elzinga y Jamison (1995), en Euskadi la cultura económica e industrial era preponderante frente a la cultura científica o académica.

El modelo de centro tecnológico adoptado inicialmente (Decreto 92/1982) contemplaba dos funciones principales: captación-asimilación de conocimiento, por un lado, y transferencia a la empresa, por otro. Se estimaba que el apoyo del Gobierno Vasco debía estar en torno al 50% de los gastos corrientes (a través de los denominados proyectos genéricos), que serían dedicados a captación-asimilación de conocimiento, mientras el otro 50% de los ingresos provendría de proyectos y servicios de I+D a las empresas. Se consideraba que el «conocimiento genérico» (capacidades en áreas de interés estratégico para las pymes del país) debía ser financiado con fondos públicos de

¹⁴ Aunque la Escuela de Ingeniería de la Universidad Pública (junto con la Facultad de Económicas de la Universidad de Deusto) tenía cierto prestigio y jugaba un papel clave en la formación de la elite de la región, tenía poca actividad en investigación, y no tenía suficientes capacidades en las nuevas tecnologías emergentes, tales como las tecnologías de la información (TI). Hay que recordar que hasta la reforma de 1983 en la universidad española había pocas posibilidades de realizar investigación contratada con la industria.

¹⁵ BLOCK (1990, p. 43) menciona razones similares en el caso alemán para apoyar institutos de investigación aplicada independientes de la universidad.

Cuadro n.º 1

**Origen de los ingresos de los centros tecnológicos horizontales (EITE)
(1993-2000) (en %)**

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Financiación pública no competitiva	39	36	35	33	33	31	29	29	24
Gobierno Vasco	26	26	25	24	24	23	21	20	19
Diputación Foral	9	7	6	4	3	3	3	3	3
Gobierno Central	4	4	4	5	6	6	6	6	2
Financiación pública competitiva	14	16	14	15	20	19	17	16	20
Gobierno Vasco	6	6	4	6	7	2	0	0	3
Gobierno Central	0	0	0	0	3	5	6	5	6
UE/Programas internacionales	8	10	9	10	10	12	11	11	11
Financiación privada bajo contrato	45	47	49	50	44	47	51	51	53
I+D Empresas	27	30	33	34	32	34	38	39	40
Asistencia técnica	6	5	4	5	5	5	5	4	5
Servicios tecnológicos	6	7	4	7	5	7	8	6	6
Formación y difusión	0	1	3	2	1	1	2	1	1
Otros	6	5	6	3	1	0	0	1	1
Otros	2	0	3	1	3	3	3	4	3
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Navarro y Buesa 2003, p. 169.

carácter no competitivo. La posesión (o continua captación) de conocimiento genérico es lo que distinguiría a los centros tecnológicos (organismos privados sin ánimo de lucro que prestan un servicio al país) de las empresas de consultoría.

El surgimiento y desarrollo de los centros tecnológicos, núcleo de la política vasca de I+D, es el resultado de la relación «dialéctica» entre el Departamento de Industria (Dirección de Tecnología-UET) y dichos agentes (Moso y Olazarán 2001). El Departamento de Industria («agente controlador externo», en la ter-

minología de la teoría de la dependencia de recursos) ha interpretado un papel continuo y determinante en la construcción de una estructura vasca de I+D. La relación entre el agente externo y los agentes de I+D se ha basado en la disminución progresiva de la financiación genérica, la introducción progresiva de mecanismos de control e instrumentos de cooperación con otros agentes, la transformación de los centros en fundaciones¹⁶ (donde las empresas socias pudie-

¹⁶ Excepto Ceit e Ikerlan.

ran ejercer un mayor control) y el fomento de la especialización.

Debido al crecimiento del presupuesto de los centros (y al surgimiento de nuevos centros, que mencionaremos más adelante) y a un cambio en las políticas (mayor apoyo a la I+D de las empresas, en parte para animar a éstas a contratar proyectos con los propios centros), el apoyo del Departamento de Industria a la captación de conocimiento genérico precompetitivo (como porcentaje de los gastos corrientes) fue descendiendo desde el 50,5% «ideal» (desde el punto de vista de los agentes) alcanzado en 1986 hasta el 31,5% de 1990 (Moso 2000, p. 345).

La tendencia a la reducción de la financiación de proyectos genéricos (y financiación pública no competitiva en general) ha continuado hasta la actualidad (ver cuadro n.º 1). Ello ha obligado a los centros a lanzarse en la búsqueda de financiación pública competitiva, principalmente europea y recientemente también en las convocatorias del Gobierno central.

En este proceso de reducción de financiación para la captación de conocimiento genérico se han manifestado los problemas de la creación de una estructura nueva de I+D (en un país donde no había tradición de I+D ni de cooperación en la innovación) en un periodo breve de tiempo (20 años), como son: la proliferación excesiva de centros (debida a tensiones territoriales), la competencia entre los mismos, la falta de demanda de las empresas y la falta de conexión con la universidad (relacionada con la falta de coordinación entre los ámbitos de la política tecnológica y la política científica).

En estas circunstancias, es normal que los agentes hayan tenido problemas para definir y consolidar sus estrategias de captación y asimilación de conocimiento a medio y largo plazo frente a demandas externas contradictorias o cambiantes. Las demandas de las empresas pueden ser inmediatas o insuficientes, mientras que la petición de ayudas en las convocatorias públicas obliga a adaptarse a líneas cambiantes. Todo ello hace que el equilibrio entre «investigación» (captación-asimilación de conocimiento en el exterior), que exige una estrategia de especialización estable y continuada, y transferencia, adaptación e implantación (desarrollo tecnológico dirigido a las necesidades de las empresas) sea difícil de conseguir. En las entrevistas realizadas con jefes de departamento de los centros tecnológicos hemos podido constatar estos problemas¹⁷.

¹⁷ Se realizaron dieciséis entrevistas a responsables de departamentos de centros tecnológicos (2001-2002) y tres entrevistas a directivos responsables de los centros (2004). A continuación recogemos algunas opiniones ilustrativas. «Entonces estamos muy obligados o muy condicionados por el mercado en cuanto a los proyectos que tenemos que aceptar, es decir, tenemos que aceptar proyectos para vivir, y eso nos obliga muchas veces a que la línea que llevamos sea muy fluctuante o a que abramos direcciones nuevas dentro... Tratamos de mantener las líneas pero inevitablemente muchas veces estamos obligados a abrirnos a temas que nunca de *motu proprio* habiéramos iniciado, es decir, la necesidad económica nos obliga muchas veces a trabajar en proyectos eh..., que hasta a veces, se podría decir, son dañinos para el mantenimiento futuro de las líneas pero...» (ECT2). «Nosotros no tenemos camino propio, y si digo esto igual mi jefe me riñe ¿no? Pero quiero decir en ese sentido. Nuestro camino... nuestro camino en principio está mirando a otros ¿eh?, y está muy mirando a los sectores industriales. Nuestra investigación es totalmente aplicada...» (ECT7). «Entonces casi a veces te juegas a salto de mata, en función de lo que sale, te llama un cliente, vas allí, ofertas, sale un proyecto, vuelves aquí, planificas a las personas, igual es un proyecto de un año o de seis meses o de tres semanas, depende un poco del alcance. El conocimiento

A la tensión entre las funciones de capacitación y transferencia, relacionada con la dialéctica financiador-agentes, hay que añadir el problema de la especialización y coordinación entre los propios agentes. A este respecto, el proceso de creación de una estructura regional de I+D, exitoso en términos generales, ha estado sujeto a importantes tensiones.

A mediados de los ochenta, dentro del contexto de debate interno en el Partido Nacionalista Vasco en torno a la Ley de Territorios Históricos (modelo organizativo de las competencias y relaciones entre diputaciones y Gobierno Vasco), la Diputación de Bizkaia decidió crear cinco nuevos centros tecnológicos en dicho territorio (inicialmente con una proporción de financiación pública muy elevada), lo que fue visto como una competencia desleal por los centros existentes y como un «abuso de autoridad» por los responsables del Departamento de Industria del momento. Posteriormente los nuevos centros se fusionaron en dos¹⁸ y en 1993 se integraron en la red del Gobierno Vasco (EITE). Por otra parte, la creación de un centro en Álava por criterios territoriales (integrado en EITE en

1996) también fue criticada por los agentes iniciales.

El problema de la falta de coordinación entre agentes y entre políticas fue puesto de manifiesto en un informe elaborado por un experto externo (Ehud Avivi) en los años 1986 y 1987 (Moso, 2000, pp. 308 y ss.). Según este informe, los problemas más destacables de la I+D en Euskadi eran la escasa ordenación de los agentes científicos y tecnológicos, la falta de coordinación (tanto investigadora como político-administrativa) y la carencia de una política tecnológica más selectiva y evaluadora. En cuanto a los centros tecnológicos, se señalaba la necesidad de planificar y controlar el proceso de crecimiento para evitar duplicidades y lograr una mayor coordinación y colaboración. Se recomendaba una reordenación del mapa de los centros y de las facultades y escuelas universitarias, así como la creación (desde una visión nacional vasca) de un Departamento de Ciencia, Tecnología y Desarrollo que coordinara a todos los agentes del sistema.

Finalmente, el Departamento de Industria elaboró un proyecto muy distinto y mucho más limitado (el llamado «Ente Vasco de Tecnología») con la función de coordinar a los centros tecnológicos. Este proyecto fue rechazado por el equipo socialista entrante en 1987, y ante esta previsión en 1986 surgió EITE, la Agrupación Vasca de Centros de Investigación Tecnológica (Euskal Ikertegi Teknologikoen Elkarte). La creación de EITE sirvió para reforzar el papel de los centros y en cierto modo para consolidar su capacidad de ejercer presión (o defensa) ante los decisores políticos, pero no resolvió el problema de la coordinación y cooperación entre los centros.

sí que se planifica un poco a más a medio plazo, pero el día a día o el... bajo contrato pues está un poquito más... más complicado... Desde el punto de vista de la universidad igual tienes una línea más clásica o una línea en la que estás trabajando y sigues trabajando ahí, pero nosotros... lo que estás buscando no es currículum, estás buscando otras... otras facetas ¿no? nosotros lo que estamos buscando es conocimiento y también, todo hay que decirlo, financiación» (ECT13). «No sé, si vamos a un Fraunhofer, casi al 50 o más, está financiado, de tal forma que no se tienen que pegar en el mercado por conseguir proyectos, lo cual hace que seas excelente en muchas tecnologías porque no estás en el filo de la navaja de estar negociando buscando proyectos, sino ya tienes fijadas unas tecnologías...» (ECT13).

¹⁸ Robotiker y Gaiker.

Realmente hasta mediados de los 90 no puede hablarse de consolidación de la estructura de I+D, tras otros momentos de cuestionamiento a comienzos de dicha década (Moso y Olazaran, 2001). Es a partir de entonces cuando desde el Departamento de Industria se empieza a insistir más en la especialización temática y sectorial de los centros. En el propio Plan de Ciencia y Tecnología 1997-2000 se reconoce la necesidad de «promover la implicación empresarial en los centros desarrollando las modificaciones de las estructuras societarias, ...una mayor especialización de los centros, ...y una conexión más estructurada con el mundo de la investigación científica representado por la Universidad» (p. 32). Recientemente, en el proceso de elaboración del Plan 2005-2008, se ha reconocido que el proceso de especialización (definición de estrategias de especialización por parte de los centros tecnológicos) no ha avanzado suficientemente¹⁹.

Los instrumentos de cooperación diseñados a lo largo de los planes regionales de I+D (como proyectos de cooperación e integrados, comités de tecnología de los clusters, etc.) han perseguido el objetivo de fomentar las relaciones entre los centros tecnológicos y las empresas. Recientemente, el Plan 2001-2004 considera los programas de investigación estratégica realizados, como nuevas unidades

(CIC, centros de investigación cooperativa, que pueden ser virtuales) donde colaboren centros tecnológicos junto con otros agentes de I+D. Es pronto para valorar este instrumento, pero cabe pensar que la verdadera cooperación entre los centros tecnológicos no venga de ahí, sino del actual y paralelo proceso de creación de plataformas compartidas: Tecnalía, por un lado, creada en 2002, donde se agrupan Inasmet, Robotiker, Labein, Azti, Leia y Esi, y la nueva plataforma en la que se agruparán Ikerlan, Ceit, Tekniker y Gaiker, actualmente en proceso de creación. En el caso de Tecnalía se trata de una estrategia con un enfoque sectorial y de servicio integral al cliente, donde no se descarta una futura fusión entre los centros. En el caso de la segunda plataforma, se trata de una estrategia de cooperación en áreas comunes y un enfoque horizontal basado en tecnologías. De este modo, se pretende crear «uno o dos grandes grupos tecnológicos orientados a la satisfacción de las necesidades empresariales en el País Vasco (y en España) pero también para competir a escala europea y global» (Gobierno Vasco 2004, p. 55)²⁰.

En resumen, los centros están respondiendo con una estrategia de coordinación y cooperación (que podría llegar a la fusión en algún caso) a los cambios que se están produciendo en el entorno, de modo que puedan aumentar su autonomía y capacidad estratégica (y disminuir su dependencia) frente a las deman-

¹⁹ «En el caso de EITE, sus miembros trabajan actualmente en 68 áreas de conocimiento tecnológicas, de las cuales un 53% son consideradas como línea de especialización, es decir los agentes de EITE consideran que se están especializando en 36 áreas de conocimiento. Estos datos confirman que los agentes vascos no tienen una estrategia de especialización en unas áreas concretas» (GOBIERNO VASCO 2004, p. 46).

²⁰ Hay que recordar el importante tamaño del conjunto de los centros vascos sobre el total estatal, puesto que suponen un 40% de los ingresos anuales y del personal de Fedit (asociación de centros tecnológicos españoles) (NAVARRO y BUESA 2003, p. 23).

das cambiantes de aquél. Quizá exista en este momento (en comparación con épocas anteriores) un nivel suficiente de madurez en estos agentes que permita abordar un proceso de coordinación. También es posible que otros instrumentos interesantes como los CIC y la investigación estratégica precisen una mayor maduración, de modo que pueda conseguirse en el futuro una mayor cooperación entre agentes de I+D de los centros tecnológicos y la universidad, asunto que pasamos a considerar a continuación.

Cooperación entre centros tecnológicos y universidad

La insuficiente coordinación entre centros tecnológicos y universidad, cuyo origen histórico hemos mencionado anteriormente, es un importante problema de la I+D en Euskadi. La cooperación entre estos agentes y, en paralelo, la coordinación de los agentes políticos implicados (Departamento de Industria y Educación del Go-

bierno Vasco, diputaciones) es un problema central de cara a la integración de un sistema de captación y generación de conocimiento.

A continuación (cuadro n.º 2) se muestra el volumen de personal (en equivalencia a dedicación plena) en centros tecnológicos y universidad (ciencias exactas y naturales, ingeniería y ciencias de la salud). Puede comprobarse (en las áreas de ciencias exactas y naturales e ingeniería y tecnología) los centros tecnológicos y la universidad constituyen estructuras de tamaño similar (1425,8 y 1518,3 personas EDP respectivamente). La coordinación y cooperación entre estas estructuras es uno de los retos más importantes del sistema vasco de I+D.

La inclusión de la política científica en el Plan de Ciencia y Tecnología 1997-2000, aunque supuso un primer paso, fue más formal que real. La coordinación real supondría una participación conjunta de los dos departamentos (Educación e Industria) en los procesos de formulación, implanta-

Cuadro n.º 2

Personal EDP por áreas. Universidad y Centros Tecnológicos (EITE). Año 2002

	Universidad					Centros Tecnológicos				
	Personal	%	Investig	%	Ratio	Personal	%	Investig	%	Ratio
CC. Exactas y Naturales	952,7	53,9	882,6	54,8	92,6	0	0,0	0	0,0	0,0
Ingeniería y tecnología	565,6	32,0	495,0	30,7	87,5	1.425,8	98,1	978,0	98,5	68,6
CC. Médicas	249,3	14,1	232,6	14,5	93,3	27,2	1,9	15,0	1,5	55,1
TOTAL	1.767,7	100,0	1.610,2	100,0	91,1	1.453,0	100,0	993,0	100,0	68,3

Fuente: Eustat y elaboración propia.

ción, financiación y monitorización de acciones, algo que no se ha producido hasta el momento.

El Plan de Ciencia, Tecnología e Innovación 2001-2004 presenta como novedad importante el concepto de «investigación básica orientada» e «investigación estratégica» (Gobierno Vasco 2001b, pp. 111 y ss.) que pretende la «integración del ámbito científico (representado fundamentalmente por la universidad) con el tecnológico de los centros de investigación y desarrollo» (p. 112). En paralelo, se pretenden crear nuevas unidades de investigación (los denominados CIC, centros de investigación cooperativa), donde se integren investigadores procedentes de los centros tecnológicos y la universidad, así como nuevos investigadores contratados (Gobierno Vasco 2003). Los CIC se basan en la experiencia australiana, pero hay que recordar que los «cooperative research centres» (CRC) de aquel país están fuertemente relacionados con la universidad o son de hecho institutos universitarios (Hill y Turpin, 1993). La creación de los CRC en Australia formó parte de un proceso de cambio de orientación en la universidad de la investigación básica-disciplinar-departamental hacia la investigación aplicada-multidisciplinar-basada en centros o grupos. Este modelo puede ser útil, pero una implantación efectiva del mismo exigiría una mayor implicación de los actores (Departamento de Educación y UPV-EHU, además del Departamento de Industria, que lidera la iniciativa).

Tras realizar un conjunto de entrevistas a directores de grupos de investigación de la universidad y representantes de departamentos de los centros tecnológicos, hemos podido comprobar que existe un

problema importante de ajuste entre los papeles de ambos agentes²¹.

La opinión de los investigadores universitarios entrevistados sobre los centros tecnológicos es bastante negativa. Se considera que, al ser una apuesta del Gobierno Vasco para el desarrollo científico y tecnológico de la CAPV, han recibido bastante apoyo económico y resultan una competencia desleal para los grupos de investigación en la universidad. Asimismo, se acusa a estos centros de realizar muy buen marketing, pero ser incapaces de realizar adecuadamente o de forma acertada todo el trabajo que asumen. También se les achaca que, en su búsqueda de financiación, cambian frecuentemente sus líneas de investigación para adaptarse a las áreas prioritarias de financiación definidas desde las políticas, por lo tanto es dudosa la especialización en tantos ámbitos. Aunque, por un lado, se afirma que el papel de los centros tecnológicos debe ser de intermediación entre la universidad y la empresa, por otro lado se les ve como competidores en la percepción de fondos, por lo que surgen problemas para la cooperación²².

²¹ En 2001 se entrevistó a 20 directores de grupos de investigación consolidados de la UPV-EHU (8 de ciencias exactas y naturales, 7 de ingeniería y tecnología, y 5 de ciencias médicas y farmacia, véase OLAZARAN, LAVIA y OTERO 2004). Asimismo, como se ha mencionado en una nota anterior, también se realizaron 16 entrevistas a responsables de departamentos de centros tecnológicos (2001-2002) y 3 entrevistas a directivos responsables de los centros (2004).

²² «Un centro tecnológico, como te decía antes, tiene que dar servicio a las empresas, tiene que colaborar en proyectos múltiples, pero sobre todo en servicios a las empresas, que es su principal misión. Entonces la gente que trabaja en los centros tecnológicos no tiene tanta oportunidad como la gente que estamos en la universidad de dedicarse a estudiar temas más básicos» (EU1). «Los centros siempre hay que ir todo para ellos, los centros sólo

Desde los centros tecnológicos, se reconoce que las relaciones con la universidad son muy escasas y se refieren mayoritariamente a labores formativas (como la codirección de tesis), a pesar de que buena parte del personal de los centros procede de la universidad (y en concreto de la Escuela de Ingenieros). Tienen conocimiento de la existencia de grupos de excelencia, de los que tienen una buena opinión (aunque consideran que el tamaño de algunos de ellos es excesivamente pequeño), pero la visión que tienen de la universidad en su conjunto es negativa. Consideran que se investiga muy poco dentro de la universidad, y que los investigadores existentes están encerrados en su «torre de marfil», alejados de los intereses industriales y de la sociedad en su conjunto, sin la «presión» a la que se ven sometidos los centros tecnológicos²³. Así

cuentan contigo para presentar proyectos si ellos solos no pueden, o porque no tienen las bases suficientes para hacerlo, o porque la convocatoria les exige que esté la universidad. Si no, un centro nunca viene a la universidad.» (EU2). Nosotros estamos más preocupados por el conocimiento, y yo creo que los centros están más preocupados por el marketing... y que nos resulta muy duro de competir con ellos, y yo reconozco que no están dispuestos a compartir, eso concretamente, esa colaboración con las empresas» (EU11). «Nos podríamos complementar, ser nosotros más de investigación, y ellos más de desarrollo. Lo que ocurre es que muchas veces competimos a la hora de pedir, y ellos lo que sí tienen mejor es la parte de marketing, se venden mejor, sus líneas de investigación llegan mejor a las empresas, con lo cual se acercan más a ellos que a nosotros» (EU14).

²³ «Yo me imagino que en la Universidad no encontraría a nadie capaz de hacer tres proyectos al mismo tiempo, tienen el suyo y ya está ¿no? Aquí la gente trabaja con dos, tres proyectos, y algunas tareas aparte... Al menos los que yo conozco trabajan bueno, en las líneas que le gustan al jefe de cátedra y que cree que pueden ser interesantes pues porque les interesan, y nosotros pues no, trabajamos en los que nos piden, nosotros trabajamos en base a exigencias de empresa» (ECT14).

mismo, se hace referencia a que el énfasis que se hace desde el ámbito universitario en las publicaciones, es un obstáculo para que las empresas y hasta los mismos centros tecnológicos se decidan a trabajar con ellos²⁴.

Relaciones centros tecnológicos-empresas

A partir de la encuesta realizada por M. Navarro, M. Buesa y su equipo a las empresas vascas innovadoras, se desprende una evaluación moderadamente positiva de la relación entre centros tecnológicos y empresas (Buesa 2001, Zubiaurre 2002). Según las empresas innovadoras los centros muestran una buena capacitación tecnológica (el 84% de las empresas responden «sí», el 14% «par-

²⁴ «En nuestro mundo... lo nuestro no es tanto tener que publicar sino tener que callar... Por ejemplo la empresa también suele denunciar ese aspecto bastante, es decir, "porque a mí... yo no hago todo esto para publicarlo, yo lo hago para realmente poder conseguir la mayor rentabilidad, entrar en nuevos mercados, etcétera, etcétera"... Pero para que una persona acceda a una promoción tiene que realizar una serie de cosas, lo que no le puedes pedir es blanco y negro a la vez, porque si tiene que publicar tiene que publicar. Y si tiene que publicar, tiene que publicar hasta debajo de las piedras, pues hará actividades publicables, y no es que deje, porque es duro decir que va a dejar, pero es que le estás induciendo a que no haga otro tipo de actividades, porque el resultado de esas actividades no son publicables. Claro, en nuestro contexto eso no es tan duro, porque en nuestra promoción interna dentro de la empresa no está en función de nuestro currículum, digamos publicado, sino de nuestro currículum como experiencia, como relación con clientes» (ECT7). «Nosotros muchos temas que hemos trabajado, no podemos publicarlos, porque para las empresas son temas que pueden ser muy importantes. Trabajas mucho y les das un informe cerrado. Lógicamente para el *currículum* y el desarrollo de la universidad son muy importantes las publicaciones, y ahí puede haber algunos temas de dificultad de intereses de unos y otros» (ECT10).

cialmente» y el 2% «no») y adaptación a las necesidades de las empresas (72%, 24%, 4% respectivamente), aunque la satisfacción con los precios (54%, 31%, 15% respectivamente) y con la puesta en práctica de los resultados (43%, 30%, 27% respectivamente) es mucho menor.

Por nuestra parte, por medio de las entrevistas realizadas, hemos podido constatar algunos aspectos de las relaciones entre centros y empresas. En el contacto con las empresas juega un papel muy importante la actividad comercial que mantienen los centros tecnológicos. Éstos realizan visitas a las empresas potenciales clientes en las que primeramente se presenta el centro y sus servicios, y luego se trata de captar sus posibles necesidades. Con esta información se realiza una oferta, y si a la empresa le parece interesante comienza el proyecto. También se alude a la importancia de los contactos personales para ser contratados por una empresa.

Hay que señalar que muchas veces los centros tecnológicos, para revestir su oferta de un mayor atractivo, informan a la empresa de la posibilidad y el modo de conseguir financiación pública para la realización de estos proyectos de manera conjunta, factor que en ocasiones puede animar a la empresa a contratar al centro tecnológico²⁵. Uno de los objetivos de los

centros tecnológicos, relacionado con su propia supervivencia, es el mantenimiento de una cartera de clientes fieles, con los que mantener una relación estable a lo largo del tiempo (concepto de «socio tecnológico»).

Se considera que la manera ideal de trabajar con una empresa es mediante grupos mixtos formados por personas de la empresa y de los centros tecnológicos, ya que de esta manera es mucho más fácil la asimilación por parte de las empresas de las conclusiones del proyecto o la implantación de un nuevo proceso de producción. No obstante, esta forma de trabajo en la práctica es muy rara, y en la mayoría de los casos los contactos entre el interlocutor/es del centro y de la empresa en los proyectos bajo contrato se limitan más bien a una serie de hitos en los que se reúnen y se facilitan mutuamente información²⁶. Esto puede relacionarse en cierto modo con la conclusión obtenida en la encuesta satisfacción empresas de Buesa y equipo, según la cual la contratación de los centros tecnológicos para el desarrollo de actividades de I+D ha constituido un

Esto confirma los resultados obtenidos en la encuesta de satisfacción de las empresas vascas con los centros tecnológicos, entre los que se destacaba que las empresas que no han obtenido ayudas públicas no acuden a los centros (ZUBIAURRE 2002).

²⁶ «...Lo habitual es que la empresa te define un poco, te define las especificaciones de lo que quiere y tú le das un proyecto cerrado, en el cual a lo largo del proyecto hay relación con un responsable de ese proyecto en la empresa. Entonces la relación es más de "te voy informando de cómo está el proyecto, cómo se está llevando el proyecto técnicamente y vamos viendo la replanificación conjunta de estas tareas". Y hay de todo, pero esto sería lo más habitual, salvo que sea un proyecto en cooperación entre ambos, con lo cual haya tareas que lleve la empresa y haya otras tareas que lleve el centro, entonces hay que coordinarlas entre ambos. Pero lo habitual es el primer caso, es decir, un proyecto ya de mano, cerrado» (ECT13).

²⁵ «También depende enormemente de si la empresa está gastando su dinero, es decir, si es un contrato de algo que le interesa mucho y urgentemente, y entonces ponen verdaderamente su dinero (que todo hay que decirlo son pocas las que lo hacen), o si la empresa se aprovecha de fuentes públicas de financiación para hacer un trabajo de investigación, pero al utilizar fondos públicos, al ser subvencionada en parte no tiene tanta sensación de urgencia... entonces varía mucho, varía mucho el tipo de exigencia» (ECT2).

éxito en el plano técnico, pero no tanto en el terreno productivo y económico, debido a que el éxito tecnológico no se materializa fácilmente en resultados (algo que puede considerarse hasta cierto punto normal por la incertidumbre asociada al proceso de innovación) (Buesa, 2001).

Las relaciones entre centros tecnológicos y empresas no están exentas de problemas de comunicación, que se manifiestan en la dificultad de definir los problemas tecnológicos por parte de las empresas y en la insuficiente articulación de las demandas tecnológicas por parte de éstas²⁷. Se considera que las empresas vascas (y españolas), en general pymes poco innovadoras, no tienen suficiente

conciencia de la importancia de la I+D y no se involucran en proyectos sin el apoyo de la administración. Esto encaja también con la constatación de Buesa de que las empresas que más acceden a los centros tecnológicos son las medianas y grandes cuyas estrategias tecnológicas son más fuertes.

Para terminar este apartado es interesante considerar, siquiera brevemente, algunos de los principales instrumentos diseñados para la cooperación entre centros tecnológicos y empresas, como son los comités de tecnología de los *clusters* industriales. La política de *clusters* arrancó a mediados de los noventa como un intento de articular una política industrial de país²⁸. En lo que respecta a la tecnología, se crearon los denominados «comités de tecnología» de los *cluster*, que pretendían ser un foro para la formulación de estrategias tecnológicas colectivas por parte de las empresas de un sector o cadena de valor, a las que los agentes de I+D (centros tecnológicos) pudieran responder. Aunque la política de *clusters* puede considerarse un interesante y positivo experimento de aprendizaje regional en cooperación empresarial (campo vital en el que, con la muy notoria excepción de MCC, las empresas vascas son muy deficitarias), en lo que respecta a tecnología los resultados son más desiguales. La opinión de los representantes de centros entrevistados es bastante unánime en el sentido de que el papel de los comités de tecnología está muy debilitado. La cooperación en tecnología de pro-

²⁷ «Los problemas principales suelen ser problemas a veces de comunicación, o de estilo, o de comprensión... Así como el trabajo de producción industrial es un mundo, el trabajo de producción de investigación es otro mundo, y si no se conocen los dos mundos no se está hablando de lo mismo y hay problemas de comunicación y problemas entonces de que el tiempo de la producción es completamente distinto al del tiempo de la investigación... Los problemas principales yo creo que son de comprensión, de un lenguaje distinto, de un mundo distinto de trabajo, y ahí es muy importante que haya personas que sepan... de los dos mundos, ¿no?, que puedan hacer como de traductores... o de moderadores, diríamos, y que sepan pasar de un lado a otro, yo creo que eso lo da el tiempo, lo da el tiempo de gente que ha visto, o que tiene conocimientos del nivel tecnológico actual que está luego en una empresa y que sabe entonces, sabe lo que los dos mundos pueden ofrecer, lo que necesita la empresa qué servicio ofrece el centro tecnológico y viceversa, lo que necesita a lo mejor el centro tecnológico de la empresa también» (ECT2). «...Pero cómo va a poder el hombre mecanizador, el pobre, saber lo que tiene que necesitar, es imposible. Ese pequeño entramado de pequeñas empresas, que son las que nutren a los centros tecnológicos en gran medida, también a alguno de los grandes, pero menos, es lo que ha creado una gran oferta que satisface luego una demanda que ha venido después, claro, que existe. La demanda existía, evidentemente, estaba ahí, pero ahí todo eso hay que traducirlo en algo, y eso es muy complicado» (ECT14).

²⁸ Sobre la evolución de los clusters véanse ARANGUREN y NAVARRO (2003) y AHEDO (2003). Para valoraciones críticas iniciales véanse VELASCO (1994), COOKE y MORGAN (1998, pp. 187-192) y más recientemente PLAZA y VELASCO (2001, p. 198).

ducto entre empresas que son competidoras ha resultado prácticamente imposible. Las empresas prefieren los proyectos individuales empresa-centro, y el impacto de los proyectos integrados (conjunto de proyectos de cooperación agrupados que trataban de formular un interés general de cluster) ha sido bastante limitado. Formular un interés general de tipo estratégico implica también una selección de áreas y actores, y por tanto una superación de la tendencia al «café para todos», estrategia que ha resultado (y todavía resulta) difícil de llevar a cabo. Los programas estratégicos y centros CIC suponen un nuevo paso en esta dirección, aunque persisten las dificultades, tanto por la presión de los actores, como por la falta de coordinación entre las instancias administrativas e instituciones implicadas.

4. CONCLUSIONES

En este trabajo hemos tratado de poner de manifiesto la importancia del capital social, entendido como cooperación entre los agentes que componen el sistema de innovación, en los procesos de creación y aplicación de conocimiento (procesos tanto internos a la empresa como interorganizacionales). Hemos dedicado especial atención al papel de las políticas públicas, y en concreto a la relación entre políticas y agentes de I+D, como elemento central en la generación y coordinación de estructuras de I+D. La literatura teórica revisada, y el marco conceptual adoptado, apuntan a la importancia de las estrategias autónomas de especialización por parte de los agentes de I+D y a las dificultades para desarrollarlas y mantenerlas en entornos cambiantes, caracterizados por la existencia de demandas contradic-

torias. Ampliar excesivamente el abanico de objetivos de los agentes (Crow y Boze-man, 1998) o una intensa competencia por captar las fuentes de financiación (Schimank y Stucke, 1994, pp. 394-395) pueden tener efectos negativos en la generación de capacidades de I+D, proceso que tiene lugar a medio y largo plazo.

El caso vasco, modelo en general exitoso de creación de una estructura regional de I+D en un espacio relativamente corto de tiempo, manifiesta algunos de estos problemas y retos. El proceso central —la creación de una estructura de centros tecnológicos— ha estado sujeto a importantes problemas de consolidación y coordinación, tanto entre los centros como entre éstos y el resto de agentes. La disminución de la financiación genérica, la proliferación y competencia entre centros, la falta de demanda de las empresas y la falta de conexión con la universidad (y la debilidad inicial de ésta), han dificultado la formulación de estrategias consolidadas de captación de conocimiento por parte de los centros. La falta de coordinación entre los agentes políticos implicados, y la consiguientemente insuficiente «agregación y dinamización de intereses» (Rip y van der Meulen, 1996), ha añadido dificultades al proceso.

Aún así, la política vasca de I+D puede verse como un importante ejercicio de aprendizaje a lo largo de los años, dirigido tanto a la creación de agentes de I+D como al fomento de la cooperación entre los mismos. Creemos que la primera parte ha tenido un éxito considerable, pero quedan importantes problemas y retos para la consecución del segundo objetivo: la coordinación y cooperación. A lo largo de dos décadas se han ido diseñando

desde el Gobierno una serie de instrumentos de fomento de la cooperación entre los actores (proyectos de cooperación e integrados, *clusters*, programas estratégicos y CIC), pero el éxito a este respecto

ha sido más limitado debido tanto a los problemas de consolidación y ajuste de los agentes como a la coordinación y dinamización de las políticas estudiadas en este artículo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AHEDO, M. (2003): «Las asociaciones-cluster de la Comunidad Autónoma del País Vasco (1986-2002): tradición, interacción y aprendizaje en la colaboración gobierno-industria». *Ekonomiaz*, n.º 53, pp. 114-137.
- ANDREU, R., RICART, J.E. y VALOR, J. (1997). *La organización en la era de la información. Aprendizaje, innovación y cambio*. McGraw-Hill. Madrid.
- ANTONELLI, C. (2000): «Collective knowledge communication and innovation: the evidence of technological districts». *Regional Studies*; n.º 34(6) págs. 535-547.
- ARANGUREN, M.J. y NAVARRO, I. (2003): «La política de clusters en la Comunidad Autónoma del País Vasco: una primera valoración». *Ekonomiaz*, n.º 53, pp. 90-113.
- ARCHIBUGI, D., HOWELLS, J. y MICHIE, J. (2001): «Innovation Systems and policy in a global economy». En ARCHIBUGI, D., HOWELLS, J. y MICHIE, J.: *Innovation Policy in a Global Economy*. Cambridge University Press, págs. 1-16
- ASHEIM, B.T. y ISAKSEN, A. (1999): «Regional Innovation Systems: the integration of local «sticky» and global «ubiquitous» knowledge». *Regional Innovation Systems in Europe*. NECSTS/RICTES. Conference Proceedings
- BALTHASAR, A., WILHELM, B., BÄTTIG, C. y THIERSTEIN, A. (2000): «“Developers”: Key actors of the innovation process. Types of developers and their contacts to institutions involved in research and development, continuing education and training, and the transfer of technology». *Technovation*; n.º 20, págs. 523-538
- BARCELÓ ROCA, M. y ROIG JUAN, A. (1999): Centros de innovación y redes de cooperación tecnológica en España. *Economía industrial*, n.º 327, págs. 75-85.
- BARRÉ, R. (1990): «Strategic processes and R&D indicators: Towards a key role in R&D management systems». En COZZENS, S.E., HEALEY, P., RIP, A. y ZIMAN, J. (Eds.). *The Research System in Transition*. Kluwer Academic Publishers. Dordrecht, págs. 227-239.
- BELLAVISTA, J., TURPIN, T., HILL, S. y DE MIGUEL, J.M. (1998): «Cultura organizativa de investigadores y entorno político y social». *Papers. Revista de Sociología*, n.º 54, págs. 79-109.
- BLOCK, H.J. (1990): «The university system in transition: possibilities and limitations of universities in the steady-state». En COZZENS, S.E., HEALEY, P., RIP, A. y ZIMAN, J. (Eds.). *The Research System in Transition*. Kluwer Academic Publishers. Dordrecht, págs. 35-50.
- BOURDIEU, P. y WACQUANT, L. (1992): *An invitation to reflexive sociology*. University of Chicago Press. Chicago IL.
- BRAZCYK, H. J., COOKE, P. y HEIDENREICH, M. (Eds.) (1998): *Regional Innovation Systems: The Role of Governances in a Globalized World*. University College London Press. London.
- BRUGAROLAS, E. y ALCOUFFÉ, A. (1999): «The Triple Helix model: interaction between functional and institutional dynamics: a case study of Midi-Pyrenees and Rhone-Alpes». *Regional Innovation Systems in Europe*. NECSTS/RICTES Conference Proceedings.
- BUESA, M. (2001): *Los sistemas de innovación del País Vasco y Navarra*. Universidad Complutense de Madrid, Instituto de Análisis Industrial y Financiero (IAIF), documento de trabajo n.º 28. Madrid.
- BURATTI, N. y PENCO, L. (2001): «Assisted technology transfer to SMEs: lessons from an exemplary case». *Technovation*, n.º 21, págs. 35-43.
- BUSH, V. (1945): *Science - The Endless Frontier*. NSF, 1960. Washington DC.
- CARACOSTAS, P. y MULDER, U. (1998): *Society, The endless frontier. A European vision of research and innovation policies for the 21st century*. European Commission, DG XII, Brussels.
- CASTELLS, M. (1996): *The information age: economy, society, and culture*. Blackwell Publ. Massachusetts.

- COLEMAN, J. S. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital». *American Journal of Sociology*, n.º 94, págs. 95-120.
- COOKE, P. (2001): «Sistemas de innovación regional: conceptos, análisis y tipología». En OLAZARAN, M. y GÓMEZ URANGA, M. (Eds.): *Sistemas regionales de innovación*. Servicio Editorial de la UPV-EHU. Bilbao, págs. 73-91.
- COOKE, P. y GÓMEZ URANGA, M. (1998): «Dimensiones de un sistema de innovación regional: organizaciones e instituciones». *Ekonomiaz*, n.º 41, págs. 46-65.
- COOKE, P. y MORGAN, K. (1998): *The associational economy. Firms, regions and innovation*. Oxford University Press. New York.
- COOKE, P., GÓMEZ, M. y ETXEBARRIA, G. (1997): «Regional Innovation Systems: Institutional and Organizational Dimensions». *Research Policy*, n.º 26(4-5), págs. 475-491.
- COTEC (2003): *Las infraestructuras de provisión de tecnología a las empresas*. Cotec. Madrid.
- CROW, M. y BOZEMAN, B. (1987). «R&D laboratory classification and public policy: The effects of environmental context on laboratory behavior». *Research Policy*, n.º 16, págs. 229-258.
- CROW, M. y BOZEMAN, B. (1998): *Limited by Design: R&D Laboratories in the US National Innovation System*. Columbia University Press. New York.
- CRUZ CASTRO, L., FERNÁNDEZ, M. y SANZ MENÉNDEZ, L. (2003) «La importancia de los intereses académicos en la política científica y tecnológica catalana». *Papers. Revista de Sociología*, n.º 70, págs. 75-105.
- DICKSON, D. (1988): *The New Politics of Science*. University of Chicago Press. Chicago (1st edition 1984).
- EDQUIST, C. (Ed.) (1997): *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*. Frances Pinter, London.
- ELZINGA, A. y JAMISON, A. (1995): «Changing policy agendas in science and technology. En JASANOFF, S., MARKLE, G.E., PETERSEN, J.C. y PINCH, T. (Eds.): *Handbook of Science and Technology Studies*, págs. 572-597. Sage Publications. Thousand Oaks, California. Versión en castellano en *Zona Abierta*, 75-76, 1996.
- ETZKOWITZ, H. (2003): «Research groups as “quasi-firms”: the invention of the entrepreneurial university». *Research Policy*, n.º 32, págs. 109-121.
- FERNÁNDEZ DE LUCIO, I., CONESA, F., GAREA, M., CASTRO, E., GUTIERREZ, A. y BODEGAS, M. (1996): *Estructuras de interfaz en el sistema español de innovación. Su papel en la difusión de la tecnología*. Universidad Politécnica de Valencia. Valencia.
- FORMICA, P. (2003): *Knowledge-relevant economic policy: analyzing knowledge policymaking in managed and free-market economies* (manuscript).
- FREEMAN, C. (1987): *Technology policy and economic performance: lessons from Japan*. Pinter. London.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust, social values and creation of prosperity*. Free Press. New York.
- GIBBONS, M., LIMOGES, C., NOWOTNY, H., SCHWARTZMAN, S., SCOTT, P. TROW, M. (1994): *La nueva producción del conocimiento: La dinámica de la ciencia y la investigación en las sociedades contemporáneas*. Ediciones Pomares-Corredor S.A. Barcelona. 1997.
- GOBIERNO VASCO (2001): *Plan de ciencia, tecnología e innovación 2001-2004*. Departamento de Industria, Comercio y Turismo, Servicio Central de Publicaciones, Gobierno Vasco. Vitoria-Gasteiz.
- GOBIERNO VASCO (2003). *Plan de Ciencia, Tecnología, Sociedad 2005-2008, Taller 1: Recursos Humanos*. Socintec y Gobierno Vasco, noviembre.
- GOBIERNO VASCO (2004) *Elaboración del Plan de Ciencia, Tecnología, Sociedad 2005-2008. Agentes Científico-Tecnológicos*. Departamento de Industria, Vitoria-Gasteiz.
- GRANOVETTER, M. (1983): «The strength of weak ties: a network theory revisited». *Sociological Theory*, n.º 1, págs. 201-233
- GUSTON, D.H. (1996): «Principal-agent theory and the structure of science policy». *Science and Public Policy*, n.º 23(4), págs. 229-240.
- HAUSCHILDT, J. y SCHEWE, G. (2000): «Gatekeeper and process promotor: key persons in agile and innovative organization». *International Journal of Agile Management Systems*; n.º 2(2), págs. 96-103.
- HILL, S. y TURPIN, T. (1993) «The formation of research centres in the Australian research system» *Science and Technology Policy*, n.º 6(5), págs. 7-13.
- JOLY, P.B. y MANGEMATIN, V. (1996): «Profile of public laboratories, industrial partnerships and organization of R&D: the dynamics of industrial relationships in a large research organization». *Research Policy*, n.º 25, págs. 901-922.
- KRUCKEN, G. (2003): «Learning the “New, New Thing”: On the role of path dependency in university structures». *Higher Education*, n.º 46, págs. 315-339.
- LANDRY, R.; AMARA, N. y LAMARI, M. (2002): «Does social capital determine innovation? To what

- extent? *Technological Forecasting & Social Change*, n.º 69, págs. 681-701.
- LARÉDO, P. y MUSTAR, P. (2000): «Laboratory activity profiles: An exploratory approach». *Scientometrics*, n.º 47 (3), págs. 515-539.
- LUNDVALL, B.A. (Ed.) (1992): *National Systems of Innovation. Towards a theory of innovation and interactive learning*. Pinter. London.
- LYNNE MARCUS, M. (2001): «Toward a theory of knowledge reuse: types of knowledge reuse situations and factors in reuse success». *Journal of Management Information System*, n.º 18(1), págs. 57-93.
- MASKELL, p. (2001): «Social capital, innovation and competitiveness». en BARON, S.; FIELD, J. y SCHULLER, T. (eds.): *Social capital: critical perspectives*. Oxford University Press. Oxford.
- MCLEROY, M. W. (2002): «Social innovation capital». *Journal of Intellectual Capital*, n.º 3(1), págs. 30-39.
- MELIN, G. (2000): «Pragmatism and self-organization: Research collaboration on the individual level». *Research Policy*, n.º 29, págs. 31-40.
- MERTON, R.K. (1973). *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigations*. University of Chicago Press. Chicago. Versión en castellano, Alianza, 1985.
- MOSO, M. (2000) *Origen y evolución de las políticas científicas y tecnológicas en la Comunidad Autónoma del País Vasco (1980-1998)*. Servicio Editorial de la UPV-EHU (serie tesis doctorales, tesis defendida en 1999). Bilbao.
- MOSO, M. y OLAZARAN, M. (2001) «Actores, ideas e instituciones: políticas tecnológicas regionales y creación del sistema de I+D en la Comunidad Autónoma del País Vasco». En OLAZARAN, M. y GÓMEZ URANGA, M. (Eds.): *Sistemas regionales de innovación*, 405-432.: Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco. Bilbao, págs. 405-432.
- MULLER, E. y ZENKER, A. (2001): «Business services as actors of knowledge transformation: the role of KIBS in regional and national innovation systems». *Research Policy*, n.º 30, págs.1501-1516.
- NAVARRO, M. (2001): *Los sistemas nacionales de innovación. Una revisión de la literatura*. Instituto de Análisis Industrial y Financiero, Universidad Complutense. Documento de trabajo n.º 26. Madrid.
- NAVARRO, M. y BUESA, M. (2003) (Dres.): *Sistema de Innovación y Competitividad en el País Vasco*. Eusko Ikaskuntza. Donostia-San Sebastián.
- NELSON, R. R. (Ed) (1993): *National Innovation Systems. A comparative analysis*. Oxford University Press. Oxford.
- NEWELL, S., SWAN, J. y KAUTZ, K. (2001) «The role of funding bodies in the creation and diffusion of management fads and fashions». *Organization*, n.º 8(1), págs. 97-120.
- NONAKA, I. y TAKEUCHI, I. (1995): *The knowledge creating company*. Oxford University Press. Oxford.
- OLAZARAN, M. y GOMEZ URANGA, M. (2001) (Eds.): *Sistemas regionales de innovación*. Servicio Editorial de la UPV-EHU. Bilbao.
- OLAZARAN, M., LAVIA, C. y OTERO, B. (2004): «¿Hacia una segunda transición en la ciencia? Política científica y grupos de investigación.» *Revista Española de Sociología*, n.º 4, págs. 143-172.
- PFEFFER, J. y SALANCIK, G.R. (1978, nueva edición 2003): *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. Harper and Row. New York.
- PLAZA, B. y VELASCO, R. (1994): *Política industrial de las comunidades autónomas: análisis de la descentralización de la política industrial española 1980-2000*, Bilbao: Círculo de Empresarios Vascos.
- PORTER, M. (1990): *The competitive advantage of nations*. Free Press. New York.
- PORTES, A. (1998): «Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology». *Annual Review of Sociology*, n.º 24, págs. 1-24.
- PRAHALAD, C.K. y HAMEL, G. (1990): «The core competence of the corporation». *Harvard Business Review*, n.º 68(3), págs. 79-91.
- PUTNAM, R.D. (2002): *Solo en la bolera*. Galaxia Guttenberg: Circulo de Lectores. Barcelona.
- PUTNAM, R. D. (Ed.) (2003): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario*. Galaxia Guttenberg: Circulo de Lectores. Barcelona.
- RIP, A. y VAN DER MEULEN, J.R. (1996): «The post-modern research system». *Science and Public Policy*, n.º 23(6), págs. 343-352.
- SANZ-MENÉNDEZ, L. (1997): *Estado, ciencia y tecnología en España (1939-1997)*. Alianza. Madrid.
- SANZ-MENÉNDEZ, L. y CRUZ-CASTRO, L. (2003): «Coping with environmental pressures: public research organizations responses to funding crises». *Research Policy*, n.º 32, págs. 1293-1308.
- SCHARPF, F.W. (1993), *Games in Hierarchies and Networks: Analytical and Empirical Approaches to the Study of Governance Institutions*. Campus Verlag. Frankfurt.
- SCHINMANK, U. y STUCKE, A. (1994) (Eds.) *Coping with Trouble: How Science Reacts to Political*

- Disturbances of Research Conditions*, Campus Verlag. Frankfurt, págs. 7-34 y 357-400.
- SCOTT, W.R. (1992). *Organizations: Rational, Natural and Open Systems (third ed.)*. Prentice-Hall. Englewood Cliffs, NJ.
- STALK, G., EVANS, P y SHULMAN, L.E. (1992): «Competing on capabilities: The new rules of corporate strategy». *Harvard Business Review*, n.º 70 (2), págs. 57-69.
- STORPER, M. (1997): *The Regional World. Territorial Development in a Global Economy*. The Guildford Press. New York.
- TEICH, A.H. (1990). «US science policy in the 1990s: new institutional arrangements, procedures and legitimations. En COZZENS, S.E., HEALEY, P., RIP, A. y ZIMAN, J. (Eds.). *The Research System in Transition*. Kluwer Academic Publishers. Dordrecht, págs. 67-91.
- VAN DER MEULEN, B. (1998). «Science policies as principal-agent games: Institutionalization and path dependency in the relation between government and science». *Research Policy*, n.º 27, págs. 397-414.
- VELASCO, R. (1994): «El ajuste incesante de la economía vasca», *Papeles de Economía Española* n.º 55.
- YLI-RENKO, H.; AUTIO, E. y TONTTI, V. (2002): «Social capital, knowledge and the international growth of technology-based new firms». *International Business Review*, n.º 11, págs. 279-304.
- ZIMAN, J. (1984): *An Introduction to Science Studies. The Philosophical and Social Aspects of Science and Technology*. Cambridge University Press. Cambridge, UK.
- ZIMAN, J. (1990): «What is happening to science?» En COZZENS, S.E., HEALEY, P., RIP, A. y ZIMAN, J. (eds.): *The Research System in Transition*, págs. 23-33. Kluwer Academic Publishers. Dordrecht.
- ZUBIAURRE, A. (2002): «Cooperación entre empresas y centros tecnológicos en la política tecnológica vasca». *Economía Industrial*, n.º 346, págs. 115-126.

El capital social como factor de competitividad y desarrollo empresarial

En las últimas décadas, un número creciente de estudios encuentran en el capital social una parte importante de la explicación del desarrollo socioeconómico de naciones, regiones o comunidades. Este artículo sintetiza en primer lugar estas diferentes perspectivas sobre el concepto de capital social, para posteriormente definir de forma operativa el concepto y explicar los principales mecanismos y procesos a través de los cuales el capital social puede conducir al desarrollo. Por último, se presentan los resultados de una investigación que muestra de forma empírica como el empresario utiliza su capital social para innovar, aumentar su competitividad y mejorar sus resultados empresariales, en el caso concreto de nuestro estudio.

Azken hamarkadetan, geroz eta azterlan gehiagok aurkitzen dute gizarte kapitalean nazio, eskualde edo komunitateen garapen sozio-ekonomikoaren azalpenaren zati garrantzitsua. Artikuluak, lehenik kapital sozialaren kontzeptuari buruzko ikuspegi desberdinak laburtzen ditu; ondoren modu operati-boan kontzeptua definitzen du eta kapital sozialak garapenera eramateko baliagarri izan daitezkeen tresna eta prozesu nagusiak azaltzen ditu. Azkenik ikerketa baten emaitzak aurkezten dira, enpresek, gure azterlanaren kasu konkretuan, berritzeko, lehiakortasuna handitzeko eta enpresa-emaitzak hobetzeko beren kapital soziala nola erabiltzen duen modu enpirikoan erakusten duen ikerketarenak.

In the last decades, an increased number of studies find in the social capital, an important part of the explanation to the social economic development of nations, regions or communities. The present article synthesises these different perspectives about the concept of the social capital, so that it can, later on, define operatively the concept and explain the principal mechanisms and processes through which the social capital can lead to development. Finally, there will be presented results of an investigation, that shows in an empirical way, how the employer can use his social capital in order to innovate, increase his competitiveness and improve his management results, as far as our study is concerned.

ÍNDICE

1. ¿Qué es el capital social?
2. Los impactos socioeconómicos del capital social
3. La medición del capital social y de su contribución al desarrollo
4. Estudio de caso: el capital social del empresariado andaluz
5. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social, conocimiento, competitividad empresarial

N.º de clasificación JEL: A14, R13, R58, O10

1. ¿QUÉ ES EL CAPITAL SOCIAL?

Con la globalización y la nueva economía surgen nuevas oportunidades y riesgos para el desarrollo de las economías, nacionales, regionales o locales. Por un lado, la mayor interdependencia e intensificación de los flujos financieros, comerciales y tecnológicos entre los sistemas productivos, por otro, los cambios en la organización económica y geográfica de la producción y la distribución, así como, las nuevas formas de trabajo, aumentan las presiones competitivas de los espacios socioeconómicos.

El ritmo acelerado de estos cambios exige a las sociedades una readaptación continua de sus economías y una intensificación de su capacidad de innovación. Para que las economías puedan

aumentar el ritmo innovador y, por consiguiente, la competitividad empresarial y el desarrollo, uno de los recursos más importantes a movilizar puede ser el capital social, *economic-oriented*.

El capital social es un concepto incorporado recientemente al acervo de categorías de análisis de las ciencias sociales, sobre el que existen bastantes expectativas para explicar algunos procesos sociales, como por ejemplo los que favorecen el desarrollo económico. El despliegue del concepto de capital social y su actual influencia en la ciencia social se debe en gran medida a los trabajos de Pierre Bourdieu (1986), y, más especialmente, de James Coleman (1987, 1988, 1990) y Robert Putnam (1993, 1995, 2000) que identifican el capital social como el conjunto de normas y organizaciones sociales —verticales y hori-

zontales— que facilitan la cooperación de los agentes en la persecución de un beneficio común y tienen un impacto en la eficacia y eficiencia de una comunidad.

Sin embargo, la primera referencia conocida al concepto actual de capital social se encuentra en los escritos de Lyda J. Hanifan (1916) quien lo describe como aquellos componentes intangibles de gran importancia en la vida de las personas: «la buena voluntad, el compañerismo, la empatía y las relaciones sociales entre individuos y familias que conforman una unidad social... Si una persona establece contacto con sus vecinos y éstos con otros vecinos, se producirá una acumulación de capital social que, posiblemente, satisfaga sus necesidades sociales y conlleve, a la vez, un poder social suficiente como para generar una mejora importante de las condiciones de vida de toda la comunidad».

La noción de capital social no volvió a aparecer, después de Hanifan, hasta los años cincuenta cuando lo retomó un equipo de sociólogos urbanos (Seely, Sim y Loosley, 1956); en los sesenta, se sumaron un teórico del intercambio (Homans, 1961) y un experto en urbanismo (Jacobs, 1961) y; en los años setenta, el economista Loury (1977), quien lo empleó para referirse a los recursos inherentes a las relaciones familiares que resultan útiles para el desarrollo cognitivo o social del niño o del adolescente y en su estudio sobre los mercados de trabajo (1987).

Posteriormente, Coleman (1988) analizó el capital social en el ámbito de la educación señalando su carácter complementario con el capital humano; y Putnam (1993 y 1995), en el campo de la participación cívica y el comportamiento institucional.

Tanto Putnam como Fukuyama (1995) aplicaron el concepto en el nivel regional y nacional. Bourdieu (1979) y Bourdieu y Passeron (1970) utilizaron un concepto muy relacionado, el capital cultural. Coleman y Putnam son la fuente de inspiración de la mayor parte de las investigaciones actuales que abarcan ya nueve campos fundamentales: desarrollo económico, vida comunitaria (virtual y cívica), trabajo y organizaciones, democracia y calidad de gobierno, acción colectiva, familia y comportamiento juvenil, educación y escolarización, salud pública y medio ambiente, y delincuencia y violencia.

La definición más conocida del capital social, y al mismo tiempo la más limitada al ser en el plano micro, es la de Putnam, que lo define como un conjunto de asociaciones horizontales entre personas: el capital social consiste en redes sociales («redes de compromiso cívico») junto con las normas asociadas a estas redes que tienen un impacto en la productividad de una comunidad. El rasgo fundamental del capital social en la definición de Putnam es que facilita la coordinación y cooperación para el beneficio común de los miembros de la asociación.

Un segundo concepto de capital social más amplio, en un nivel mesoeconómico, fue introducido por Coleman en 1988. Coleman definió el capital social como «una variedad de diferentes entidades, con dos elementos en común: todos ellos conforman algún aspecto de la estructura social y facilitan la consecución de ciertas acciones entre agentes —ya sean agentes personales o corporativos— dentro de la estructura». Esta definición amplía el concepto para incluir asociaciones verticales además de las horizontales y también el comportamiento

dentro de y entre otras entidades tales como las empresas.

Una tercera definición del capital social, todavía más general al incorporar el nivel macro, incluye el entorno social y político que da forma a la estructura social y permite el desarrollo de normas. Además de las relaciones horizontales y jerárquicas, informales, y frecuentemente locales, incluidas en las dos primeras definiciones, este enfoque añade las relaciones y estructuras institucionales más formales, tales como el gobierno, el régimen político, la ley, el sistema judicial y las libertades civiles y políticas. North (1990) y Olson (1982) han estudiado el impacto de esta concepción más amplia del capital social sobre los resultados macroeconómicos. Según North y Olson las diferencias en renta *per cápita* entre países no pueden explicarse por la distribución *per cápita* de los recursos productivos (tierra y recursos naturales, capital humano, y capital productivo, incluyendo la tecnología). Las instituciones y otros tipos de capital social, junto con las políticas públicas, determinan las ganancias que un país puede extraer de los otros tipos de capital. Olson dice que los países de renta baja, incluso aquellos con una gran cantidad de recursos, no pueden obtener grandes beneficios de la inversión, la especialización y el comercio pues se ven limitados por la carencia de instituciones que refuercen los contratos de forma imparcial y aseguren los derechos de propiedad a largo plazo, así como por políticas económicas mal dirigidas. Otros economistas que han unido el concepto de capital social con temas macroeconómicos son Abramovitz y David (1996), Omori (2001), Hall y Jones (1999), Temple y Johnson (1998).

Estos tres conceptos de capital social no constituyen alternativas, sino más bien diferentes manifestaciones del capital social presente en una sociedad. Las asociaciones horizontales y jerárquicas y las macro-instituciones coexisten, con el fin de maximizar el impacto del capital social en los resultados económicos y sociales. Por ejemplo, las macro-instituciones pueden facilitar la creación de un entorno que favorezca el desarrollo y crecimiento de asociaciones locales, y al contrario, las asociaciones locales pueden fortalecer las instituciones regionales y nacionales. Esta complementariedad promueve la contribución del capital social al desarrollo (Serageldin y Grootaert, 2000). Desde este enfoque, el Banco Mundial declaró en 1998 que «el capital social de una sociedad incluye las instituciones, relaciones, actitudes y valores que gobiernan las interacciones entre los individuos y contribuyen al desarrollo económico y social».

En los últimos años, una nueva corriente de pensamiento económico denominada «neoschumpeteriana» explica el capitalismo moderno como un proceso evolutivo liderado por innovaciones técnicas y organizativas, en el que las empresas se enfrentan a mayores niveles de incertidumbre e inestabilidad que los reconocidos en la teoría neoclásica y, en el que no sólo el mercado sino también las instituciones sociales juegan un papel importante. Esta escuela destaca dos aspectos fundamentales de la innovación: su carácter interactivo y el hecho de que el capital social influye decisivamente en el proceso de innovación (Albuquerque *et al.*, 2000). Dentro de esta perspectiva específica, en la que el punto de vista dominante es el de su utilidad económica, la

Cuadro n.º 1

Definición de capital social

El capital social es la capacidad que tiene un grupo social para:

— Adquirir información

- Técnica
- Organizativa
- Comercial
- Financiera, etc.

— Incorporarla a procesos económicos propios

- Diseño
- Producción
- Distribución
- Post-distribución, etc.

— Y Gestionar tales procesos

Obteniendo como resultado una **mayor innovación**



Desarrollo Económico

Fuente: Román (2001).

definición de capital social que nosotros proponemos es «la capacidad que tiene un grupo social determinado para adquirir información, incorporarla a procesos económicos propios y gestionar tales procesos» (Román, 2001: 18). De lo que se trata es, pues, de que una sociedad sea capaz de transformar la información en conocimiento productivo que conduzca a la innovación.

2. LOS IMPACTOS SOCIOECONÓMICOS DEL CAPITAL SOCIAL

¿Cuáles son los mecanismos a través de los que actúa el capital social y qué

consecuencias tiene? Estas son las preguntas que han sido objeto de mayor atención por parte de los defensores del capital social. En realidad, el capital social ha sido postulado como solución para un amplio catálogo de problemas, desde la creación de capital humano al aumento de la eficacia de las instituciones democráticas, pasando por la reducción de la delincuencia o la erradicación de la pobreza.

Desde una perspectiva también económica, Collier (1998) analiza el capital social y defiende su validez como activo económico. Según este autor, el capital social es social porque surge de una inte-

racción no mercantil entre agentes que, sin embargo, tiene efectos económicos. Los efectos económicos no son internalizados consecuentemente en los cálculos de decisión de cada agente mediante el precio de mercado, es decir, «son» externalidades. El capital social normalmente se caracteriza por su triple relación con las externalidades:

1. Primero, la iniciación de la interacción social siempre implica una externalidad.
2. Segundo, la interacción social tiene un efecto económico que no está mediatizado por el mercado.
3. Tercero, normalmente, este efecto económico no tiene porqué ser el objetivo principal de la interacción social sino que es incidental o involuntario.

El capital social es económicamente beneficioso porque la interacción social genera una u otra de las siguientes tres externalidades¹:

- a) Facilita la transmisión de conocimiento sobre la tecnología y los mercados, lo cual reduce los fallos del mercado en cuanto a información.
- b) Alimenta la transferencia de conocimientos sobre el comportamiento de otros, por lo cual reduce el problema del oportunismo y fomenta la coordinación de actividades.
- c) Al disminuir el problema del oportunismo promueve la toma de decisiones colectivas, así como la acción colectiva y permite emprender colectivamente lo que no puede ser

abordado de manera individual (ej.: *joint ventures* para acometer proyectos empresariales).

A ellas podríamos añadir la asunción y definición, más o menos explícita, más o menos vinculante, de una cierta estrategia colectiva de desarrollo, lo que, en el caso de algunos espacios atrasados, constituye, un elemento fundamental. En resumen, las distintas dimensiones que componen el capital social, tales como las redes, la confianza, las normas de reciprocidad y los valores cívicos, facilitan los intercambios, reducen los costes de transacción y de información y estimulan las iniciativas conjuntas y la gestión colectiva de los recursos.

Respecto a los trabajos empíricos que han intentado demostrar la relación entre capital social y crecimiento y capital social y desarrollo económico, un creciente número de investigaciones indican que el tamaño y la densidad de las redes sociales y las instituciones, así como la naturaleza de las interacciones personales, influyen significativamente en la eficiencia y sostenibilidad de los procesos de desarrollo.

Existe ya un amplio consenso sobre el papel de unas densas redes sociales en el fomento de la confianza, la disminución de los costes de transacción, el mayor acceso a información y el impulso de la innovación². Humphrey y Schmitz (1998) señalan que una de las ventajas competitivas de las empresas manufactureras de Alemania, Japón y algunas regiones de la Italia septentrional es la existencia de un

¹ COLLIER (1998 y 1999), BARDHAN (1995), GROOTAERT (1997), KNACK y KEEFER (1997).

² Entre otros, destacan COOKE y MORGAN (2002), PUTNAM (1993b), BOIX y POSNER (1996), KENWORTHY (1997), GREIF (1989 y 1998).

alto grado de confianza entre los agentes económicos. Los proveedores y clientes mantienen largas relaciones de cooperación y de obligación mutua mediante interacciones repetidas basadas en la confianza y en las redes de relaciones. Asimismo, el compartir información facilita que las empresas se adapten más rápidamente a las demandas cambiantes de los consumidores (Uzzi, 1996 y 1997). El estudio empírico realizado por Guía (2000) muestra también que el capital social de las empresas reduce los costes de transacción en la integración de conocimientos con otros actores interdependientes y actúa sobre la capacidad de las empresas para identificar y asimilar conocimientos valiosos para la empresa, así como para combinarlos y explotarlos.

También existe suficiente evidencia que muestra que los sistemas regionales industriales basados en las redes locales de aprendizaje son potencialmente más flexibles y dinámicos que aquellos en los que el aprendizaje se produce de forma aislada en el interior de cada empresa. Putnam (2000), por ejemplo, realizó un análisis comparativo entre el impacto del capital social en Silicon Valley y en la Ruta 128 en los EE.UU. En Silicon Valley los empresarios se apoyaron en la investigación de las universidades locales y contribuyeron de este modo al desarrollo de una concentración de tecnologías avanzadas. Según Putnam, el éxito de Silicon Valley se debe en gran parte a las redes horizontales de cooperación formal e informal que se desarrollaron entre las empresas jóvenes (y explica el intento actual de replicación en Baja California). Sin embargo, en la Ruta 128, la ausencia de capital social inter-empresarial condujo a una forma de jerarquía corporativa más

tradicional, al secretismo, a la auto-suficiencia y a la territorialidad. Las redes regionales o locales de aprendizaje dan lugar a flujos de información, aprendizaje mutuo y economías de escala.

En este sentido, la Declaración de Ostuni³, formulada en julio de 2003 por un grupo de académicos y planificadores regionales, exponía cuatro rasgos principales del capital social. En primer lugar, el capital social es un factor especialmente relevante en el desarrollo regional, entendiendo el capital social como un ejercicio relacional basado en el mercado y en la confianza, las normas compartidas y las instituciones. En segundo lugar, facilita la cooperación dentro y entre grupos y aumenta la capacidad de realizar acciones colectivas que dan lugar a beneficios mutuos. Tercero, el capital social mejora los procesos colectivos de aprendizaje y constituye un elemento clave en la creación, difusión y transferencia de conocimiento, constituyendo todos estos procesos elementos críticos para la innovación y la competitividad. Por último, estos expertos en políticas regionales declaraban que el capital social cimienta las redes de valor, estimulando los *clusters* regionales de éxito y las estrategias y políticas regionales de innovación. Este asunto es especialmente importante para las regiones menos desarrolladas que tienen un capital social débil y poco conocimiento sobre ciencia y tecnología, pero que sin embargo se deben enfrentar a cambios económicos, tecnológicos y sociales fundamentales (Landabaso, 2003).

³ Declaración de Ostuni, Conferencia de Ostuni *Rethinking Regional Development Policies. The role of social capital in promoting competitiveness in less favoured regions*. Ostuni (Italia): 2 al 5 de julio de 2003.

Como muestra, los Fondos FEDER de la Comisión Europea han financiado desde el año 1994 dos iniciativas sobre estrategias de innovación regional que incluyen el concepto de capital social. Estas iniciativas de apoyo a la innovación en las regiones europeas⁴ muestran que las experiencias que han tenido más éxito son las que han empleado en mayor medida diferentes dimensiones de capital social; son aquellas basadas en un proceso continuo e inclusivo de interacción entre los diferentes actores del sector público y privado, en el que se considera prioritario el establecimiento de redes entre los agentes, la creación de un marco institucional favorable al sistema de innovación regional por parte del estado, el fomento de la eficiencia de este sistema y la contribución al diseño de las políticas por parte del sector privado (Mouton, 2003).

Es decir, parece que ya existe un consenso amplio sobre el importante papel del capital social como nexo que une a las sociedades, y sin el cual es difícil que haya crecimiento económico y bienestar humano. Sin embargo, apenas han comenzado a ser examinados los mecanismos exactos a través de los cuales el capital social afecta a los resultados de desarrollo.

⁴ La primera de las iniciativas se denomina «Estrategias de Innovación Regional» (*Regional Innovation Strategies*, RIS), se llevó a cabo entre 1994 y 1999 y comprendía 30 regiones. Esta iniciativa se ha visto también complementada con la experiencia de RITTS. Las RITTS son Iniciativas de Innovación Regional y Transferencia de Tecnología financiadas por la DG de la Empresa de la Comisión Europea y que han promovido más de 70 proyectos en regiones europeas entre 1994 y 2002. La segunda de las iniciativas, que abarca los años 2000-2006, consiste en Programas regionales de acciones innovadoras (*Regional Programmes of Innovative Actions*).

3. LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL Y DE SU CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO

Dada la escasez de datos estadísticos sobre la disponibilidad y empleo del capital social en una sociedad determinada; dada la novedad de la introducción de este concepto en los análisis de desarrollo económico así como su complejidad, es necesario diseñar herramientas adecuadas para poder medir el capital social y sus resultados. Sin embargo, medirlo presenta considerables dificultades debido a varias razones:

- a) Es un recurso intangible y colectivo con características de bien público y externalidades, que pueden ser positivas o negativas.
- b) Las definiciones del capital social son multidimensionales al incorporar diferentes niveles y unidades de análisis. Se puede analizar en el ámbito microeconómico, meso o macro. Tiene dimensiones estructurales y cognitivas. Y según el grado de autonomía e incrustación se suele distinguir entre un capital social que une (*bonding*), que tiende puentes (*bridging*) y que es vinculante (*linking*).
- c) La naturaleza y las formas del capital social cambian con el tiempo pues varía el equilibrio entre organizaciones e instituciones informales y formales.
- d) Los indicadores de capital social difieren geográfica y sectorialmente.
- e) No existen estudios internacionales de capital social ni estudios a largo plazo, con lo cual las investigaciones actuales han debido recopilar índices de un abanico de ítems aproximativos.

De modo que resulta difícil medir directamente el capital social, incluso aún más que medir el capital humano. El reto en su medición es identificar un sistema de indicadores contextualmente relevantes, y establecer una correlación empírica con indicadores de impacto y resultados.

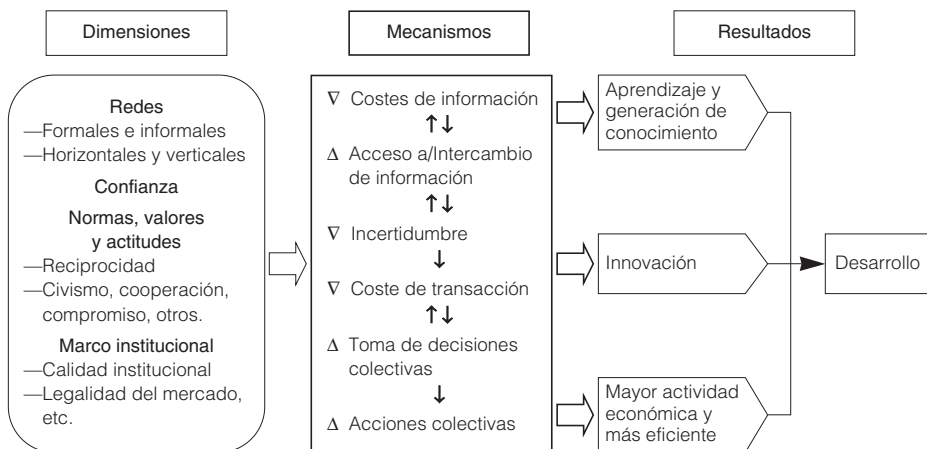
Por ello, para el estudio sobre «*La contribución del capital social a la creación de empleo en Andalucía*» (Román y Rodríguez (coords.), 2004) hubo que diseñar un sistema de indicadores para poder medir el capital social del sistema empresarial existente en un espacio concreto, los mecanismos por medio de los que conduce a la innovación y a la mejora de los resultados empresariales así como su contribución al desarrollo económico. Para el diseño de este sistema nos basamos en el

siguiente marco conceptual de las dimensiones y resultados del capital social de Rodríguez (2004a).

Para cada uno de los ítems en los que se sintetiza el sistema de indicadores, se ha diseñado una serie de indicadores que ayudan a dar contenido al concepto, y posibilitan medirlo. Hemos clasificado el sistema en función del elemento del capital social que contribuyen a medir y de los procesos y resultados que originan. Estas expresiones, tanto cuantitativas como cualitativas, de la realidad objeto de estudio constituyen una de las formas más relevantes de sistematizar información. Sin embargo, cada uno de los indicadores muestra sólo un aspecto parcial de la variable que se pretende medir; de forma que ninguno resulta completo ni per-

Cuadro n.º 2

Dimensiones del capital social, mecanismos y resultados



Fuente: Rodríguez, Paula (2004a).

Cuadro n.º 3
Sistema de indicadores

Indicadores de dimensiones de capital social	Redes	Confianza
	N.º de colaboradores formales N.º de colaboradores informales Importancia de diferentes motivos (causas) para establecer colaboraciones formales/informales con diferentes empresas o instituciones según tipo de agente (clientes, proveedores, competidores, empresas auxiliares, asociaciones empresariales, centros de I+D, centros de enseñanza, administración, sindicatos, sector civil) Importancia de diferentes obstáculos en el inicio/desarrollo de las colaboraciones Grado de satisfacción con las colaboraciones Principales dificultades en las colaboraciones externas Formas de solventar las dificultades encontradas en las colaboraciones externas Factores que facilitan las colaboraciones externas Papel proactivo del empresario en la creación de redes Dimensión de las redes sociales informales, con fines económicos y no económicos según área geográfica	A) <i>Confianza generalizada</i> Nivel de confianza en la sociedad B) <i>Confianza particularizada</i> Nivel de confianza en familiares y amigos Nivel de confianza en los empleados Nivel de confianza en colaboradores de la empresa Nivel de confianza en la administración pública Nivel de confianza en los sindicatos Nivel de confianza en las asociaciones y confederaciones empresariales Importancia de la desconfianza para obstaculizar las colaboraciones empresariales
	Normas, actitudes y valores	Marco institucional
	Reglas del juego en las colaboraciones empresariales Principales valores, normas o pautas que definen las reglas del juego en las colaboraciones Tipo de sanciones por el incumplimiento de las reglas del juego en las colaboraciones Nivel de cooperativismo del empresariado Nivel de civismo del empresariado Nivel de condena social de comportamientos oportunistas Actitud emprendedora/innovadora del empresariado Reciprocidad en las colaboraciones externas	Eficacia relativa de las instituciones públicas en la resolución de problemas locales del empresariado Nivel de eficacia de las instituciones públicas Eficacia relativa de las empresas en la resolución de problemas locales del empresariado Nivel de legalidad de la competencia en el mercado en el que opera la empresa

Cuadro n.º 3 (continuación)

Sistema de indicadores

Indicadores de procesos: mecanismos	Acceso e intercambio de información		Acciones colectivas
	Importancia relativa de diferentes fuentes de acceso a la información, incluyendo las redes Grado de importancia de las colaboraciones informales/formales para adquirir información		Principales proyectos conjuntos de cooperación formal Objetivos de los principales proyectos conjuntos Principales colaboraciones informales Resolución de conflictos a través de colaboraciones con empresas Resolución de problemas a través de colaboraciones según agente
Indicadores de resultados	Generar conocimiento	Innovación	Mejora de los resultados empresariales
	Variación de los gastos en I+D de la empresa en los últimos tres años Importancia relativa de la generación de conocimientos como motivo para establecer colaboraciones Importancia para el desarrollo empresarial del acceso a información y conocimientos fuera de la empresa	Número de nuevos productos o servicios en los últimos tres años Número de cambios en los productos o servicios en los últimos tres años Número de nuevos procesos empresariales en los últimos tres años Número de nuevos cambios en procesos empresariales en los últimos tres años Grado de importancia de las colaboraciones informales y formales para innovar	Percepción por parte de los empresarios de los beneficios económicos de la creación de redes Importancia de los diferentes resultados de las colaboraciones, formales e informales, con las diferentes empresas, según tipos de agentes Grado de importancia para los resultados empresariales de las colaboraciones formales e informales según tipo de colaborador y según área geográfica del colaborador Importancia para el desarrollo empresarial de las TIC, la innovación, el capital humano, la localización, las redes formales con fines económicos, con fines no económicos y sociales informales Tipo de efecto de las colaboraciones externas en el desarrollo empresarial de los colaboradores Variación en la facturación, los beneficios y la cuota de mercado en los últimos tres años Variación en el empleo en los últimos tres años

Fuente: Adaptado de Román, C. y P. Rodríguez (coords.) (2004).

fecto, pero la información que proporciona mejora sensiblemente cuando se consideran en conjunto. Consecuentemente, se ha intentado que el sistema de indicadores recoja exhaustivamente todos los aspectos del capital social necesarios para su conocimiento así como para medir sus impactos.

4. ESTUDIO DE CASO: EL CAPITAL SOCIAL DEL EMPRESARIADO ANDALUZ

Para cumplimentar el sistema de indicadores se ha realizado una encuesta a una muestra significativa⁵ de empresas en la región de Andalucía, con el fin de determinar empíricamente el nivel de capital social, y de contrastar las hipótesis planteadas de los efectos del capital social sobre el desarrollo empresarial y el crecimiento económico de un espacio. A continuación, se resumen los principales resultados obtenidos en el estudio en cuanto a los mecanismos e impactos del capital social.

4.1. Mecanismos del capital social

El capital social permite el acceso a una información más fiable, completa y a menor coste para los agentes, atenuando por tanto la incertidumbre. En efecto, comprobamos en el estudio que el empresariado andaluz emplea en gran medida su capital social para acceder a información

relevante. La primera fuente de información utilizada por los empresarios andaluces es el uso de los contactos sociales; la segunda, los medios de comunicación; y la tercera, los socios de trabajo y empresas colaboradoras. Si agrupamos las fuentes que conforman el empleo de las relaciones y contactos para adquirir información (contactos sociales, socios de trabajo y empresas colaboradoras y asociaciones empresariales) resulta que el empleo de capital social constituye la primera fuente de información para el 64% de las empresas.

Entre los principales motivos que impulsan a los empresarios a colaborar con otras empresas o instituciones, también se señala el acceso a información como la segunda razón para que las empresas colaboren. Concretamente, el 63% de las empresas considera que la posibilidad de acceder a información estratégica es uno de los factores importantes que les impulsa a intentar establecer colaboraciones.

No obstante, el acceso a información no es el primer incentivo de las empresas a colaborar sino la mejora de su accesibilidad a recursos físicos y a servicios. El acceso a más capital humano constituye el tercer motivo para establecer colaboraciones, seguido del mejor acceso a capital financiero, la contratación de actividades y servicios y, por último, la mejora de la presencia institucional.

En cuanto a las acciones colectivas que emprenden las redes empresariales, se observa que las empresas no sólo cooperan entre ellas por unos fines limitados, sino que los proyectos conjuntos que acometen son de muy diversa índole, abarcando casi todas las áreas funciona-

⁵ El tamaño de la muestra fue de 525 unidades, para una población de 154.862 establecimientos el margen de error es de + 4,3% para un nivel de confianza del 95,5%. Este margen de error permite obtener buenas estimaciones extrapolables al ámbito regional.

les de las empresas. Las colaboraciones formales más frecuentes son los proyectos de innovación, con el 36% de las respuestas; la mejora de las instalaciones, equipos y maquinaria e incorporación de tecnologías o la mejora del capital humano de la empresa, con el 18% cada una; los proyectos estratégicos de publicidad y marketing (7%); las acciones para intercambiar información y conocimientos (6%); las estrategias financieras (5%); o la creación de redes de cooperación.

4.2. Incremento de la innovación

El empresariado andaluz utiliza sobre todo su capital social para aumentar su capacidad de innovación. Como ya se ha mencionado, la innovación constituye el primer objetivo de los proyectos conjuntos realizados con otras empresas o agentes socioeconómicos y el tercer motivo para establecer colaboraciones informales.

Asimismo, se preguntó al empresariado sobre la importancia que tienen sus redes de colaboración en el aumento de su capacidad de innovar en cuatro aspectos: innovaciones en productos, innovaciones en procesos, introducción en nuevos mercados e incorporación de nuevas tecnologías. Los resultados indican que más de la mitad de las empresas las valoran con un nivel alto, sobre todo en lo que respecta a innovar en productos y a la posibilidad de introducirse en nuevos mercados.

Basándonos en el análisis relacional del número de innovaciones y en el comportamiento colaborador de los empresarios, se corrobora también esta relación positiva entre las redes empresariales y la innovación. De cada 100 empresas inno-

vadoras en Andalucía, aproximadamente 60 son empresas que cooperan.

Las empresas que muestran menores niveles inferiores de colaboración⁶ son también las que menos innovan (43%); y, a medida que aumenta el número de colaboradores de una empresa se incrementa también su nivel de innovación.

Se preguntó también a las empresas por sus gastos en investigación y desarrollo en el año 2001 y el 2003. La primera observación destacada es que ocho de cada diez empresas que invierten en I+D son empresas con redes de colaboración. Por tanto, se observa una clara relación entre considerar importante la generación de conocimiento y de innovación y el establecimiento de colaboraciones. Además, las empresas que establecen redes de colaboración con otras empresas y agentes, experimentan un mayor incremento en su inversión en I+D en los últimos años, de forma que su capacidad de generar conocimientos y de innovar se ve incrementada en mayor medida que la de las empresas que no colaboran y, por tanto, la distancia entre ellas será cada vez mayor.

Respecto a la importancia que han tenido las colaboraciones empresariales para alcanzar otros objetivos empresariales aparte de la innovación, entre un 80% y un 90% de las empresas valora como importantes sus colaboraciones para lograr ser capaz de aumentar su volumen de producción, mejorar su presencia en el mercado o diversificar sus actividades.

⁶ Se establecieron tres niveles de colaboración según el número total de colaboradores de una empresa en los últimos tres años: nivel bajo (de 0 a 10 colaboradores), nivel medio (de 11 a 50 colaboradores) y nivel alto (más de 50 colaboradores).

4.3. Desarrollo empresarial

Analizando los resultados de la encuesta también se observa que las empresas pertenecientes a redes de colaboración, ya sean formales o informales, presentan una mejor evolución de su facturación. De cada diez empresas que aumentan su volumen de facturación en los últimos tres años, seis son empresas colaboradoras. Asimismo, la variación en la facturación es más favorable conforme el número de colaboradores de una empresa es mayor. También existe una relación positiva entre el aumento de la facturación y el hecho de que la empresa promueva conscientemente el establecimiento de nuevos contactos. Las empresas más activas en la promoción de nuevas relaciones suelen aumentar su facturación.

Asimismo, las empresas que colaboran son las que experimentan mejor evolución en los beneficios brutos y, además, aquellas que cuentan con redes de colaboración más amplias son generalmente las que más incrementan sus beneficios. Las empresas con una actitud proactiva en el establecimiento de nuevos contactos con empresas e instituciones son también las que tienen una mayor probabilidad de encontrarse entre aquellas empresas que aumentan sus beneficios.

Los resultados más significativos de las relaciones entre las redes empresariales y las variables de crecimiento empresarial son los referentes a los incrementos en la cuota de mercado de las empresas en los últimos tres años. De cada 100 empresas que colaboran, 44 aumentan su cuota de mercado mientras que sólo 28 de cada 100 empresas que no tienen redes de colaboración consigue incrementar su porcentaje de ventas. A medida

que aumenta el nivel de colaboración de una empresa, asciende su probabilidad de mejorar su cuota de mercado. La mayoría de las empresas más proactivas en el establecimiento de colaboraciones consiguen más cuota de mercado, mientras que las empresas menos proactivas sólo consiguen mantener su cuota constante.

En la encuesta también se pedía a los empresarios o directivos que valoraran los beneficios que les aportan las colaboraciones que mantienen con los distintos agentes en el crecimiento de sus empresas. El primer resultado que se obtiene puede parecer obvio, pero resulta claramente revelador: sólo 3 de cada 100 empresas que colaboran consideran que sus colaboraciones tienen una importancia baja para conseguir mejorar sus resultados empresariales.

Cuando se observa esta valoración atendiendo al tipo de colaborador, los niveles más altos de importancia los alcanzan lógicamente aquellos agentes con los que entablan más colaboraciones: clientes, proveedores, empresas de sectores complementarios, empresas de servicios empresariales o consultores. Resalta que ninguna empresa atribuye a sus colaboraciones con los centros de I+D y tecnológicos una importancia baja. Al desagregar los colaboradores por ámbito geográfico (local, regional, nacional, internacional), la importancia de las colaboraciones con todos ellos es valorada, con diferencia, como importante o muy importante, pero el ámbito local es el que obtiene la valoración más alta debido principalmente a que las colaboraciones locales son las más numerosas.

No sólo analizamos en el estudio las redes de colaboración de las empresas sino

también las redes a las que pertenecen de forma individual los empresarios, gerentes o altos directivos de las empresas. Destaca en este aspecto que la importancia otorgada a los contactos sociales con amistades y familiares sea superior a la pertenencia a redes empresariales y profesionales o a asociaciones con fines no económicos pero que pueden ser una fuente de contactos relevantes para las empresas, como las asociaciones políticas, culturales o deportivas o los clubes sociales «exclusivos». Esta superior valoración de los contactos sociales más estrechos y cercanos es consecuencia del mayor grado de confianza del empresariado en ellos, y de algunas características fundamentales de la sociedad andaluza, el alto grado de «familismo» y el antropocentrismo o tendencia a la personalización de las relaciones sociales. Y denota, junto con el limitado alcance territorial de las redes tanto empresariales como sociales (mayoritariamente locales), la superior presencia en el empresariado andaluz de un capital social del tipo «que une» (*bonding*) frente a los otros dos tipos de capital social (*bridging* y *linking*) más propios de sociedades más desarrolladas.

Asimismo, se preguntó a los empresarios por la importancia de estos tres tipos de redes (asociaciones empresariales, contactos sociales y asociaciones no económicas) para el desarrollo empresarial dependiendo del alcance geográfico de la red (local, provincial, regional, nacional e internacional). Estos tres tipos de redes son predominantemente locales, sin embargo, no son las redes locales las consideradas como más importantes. En el caso de las redes con fines económicos y de aquellas con fines no económicos, las más valoradas por el empresariado son las redes de ámbito nacional, seguidas

por las regionales y las provinciales. A diferencia de estas redes, y a pesar de que los contactos sociales internacionales son escasos, éstos son los más valorados por parte de los empresarios.

Por último, se analizaron algunas relaciones entre las distintas dimensiones del capital social y la creación de empleo como variable dependiente. Este estudio demuestra también el impacto positivo que ejercen las distintas dimensiones y mecanismos de actuación del capital social sobre la variación del empleo en las empresas andaluzas en los últimos tres años.

En primer lugar, la pertenencia de las empresas a redes contribuye a aumentar el empleo a través del mejor desarrollo de estas empresas, siendo las empresas asociadas las que mejores resultados obtienen. En un 51% de las empresas asociadas aumenta el empleo mientras que esto ocurre sólo en el 44% de las no asociadas. Asimismo, el 50,5% de las empresas colaboradoras han experimentado un incremento en el empleo en los últimos 3 años, frente a sólo un 45% de las que no colaboran. Por tanto, se observa una relación directa entre la pertenencia de una empresa a redes y su capacidad para generar empleo, sin embargo ésta es inferior a la contribución del capital social en el aumento de la innovación, la competitividad y la mejora de los resultados empresariales.

5. CONCLUSIONES

Con el objetivo de contribuir al avance en el análisis del desarrollo económico mediante la incorporación del capital social como factor productivo, hemos presentado una definición operativa de este

concepto, un marco teórico de las dimensiones de capital social y los mecanismos a través de los que actúa, y un sistema de indicadores que permita la medición de este factor. Por último, se han resumido algunos de los principales resultados de nuestro estudio de caso sobre el capital social en las empresas en Andalucía, comprobándose los impactos positivos sobre el desarrollo. Los resultados obtenidos verifican las hipótesis planteadas: las empresas que disponen de un mayor capital social son aquellas con una mayor generación y transferencia de conocimientos, con un mejor acceso a recursos humanos, físicos, financieros y tecnológicos, y con mejores resultados en cuanto a innovación, crecimiento empresarial y generación de empleo.

Planteamos, por tanto, que para que los sistemas productivos puedan aumen-

tar el ritmo innovador y, por consiguiente, la competitividad empresarial y el desarrollo económico, uno de los recursos más importantes a movilizar es el capital social. El fomento del capital social, el desarrollo de instituciones y políticas efectivas y la capacidad de formar y alimentar redes entre los actores socioeconómicos son condiciones necesarias para una trayectoria de desarrollo sostenida y sostenible en las economías menos favorecidas (Rodríguez, 2004b). Debemos abandonar las perspectivas simplistas del desarrollo local regional y nacional, y empezar a adoptar visiones integrales del mismo, incluyendo el papel de las instituciones e interacciones entre los agentes, así como las especificidades de los territorios en cuanto a la herencia de instituciones formales e informales y normas culturales que rigen las relaciones entre los agentes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMOVITZ, M. y P. DAVID (1996): «Convergente and Deferred Match-up: Productivity Leadership and the Waning of American Exceptionalism». R. Landau, T. Taylor y G. Wright (eds.), *The Mosaic of Economic Growth*. Stanford University Press. Stanford, CA.
- ALBURQUERQUE, F.; RODRÍGUEZ, P.; ROMÁN, C. y R. RUIZ (2000): «Aprendiendo a innovar: el caso de Andalucía». C. ROMÁN (ed.), *Aprendiendo a innovar: Regiones del conocimiento*. OCDE (CERI) e IDR. Sevilla.
- BANCO MUNDIAL (1998): «The Initiative on Defining, Monitoring and Measuring Social Capital. Preview and Program Description». *Social Capital Initiative Working Paper 1*. World Bank. Washington, D.C.
- BARDHAN, P. K. (1995): «Research on Poverty and Development-Twenty Years after Redistribution with Growth». M. BRUNO y B. PLESKOVIC (eds.), *Annual Bank Conference on Development Economics*. World Bank. Washington, D.C.
- BOIX, C. y D. POSNER (1996): «Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy».
- BOURDIEU, P. y J.C. PASSERON (1970): *Reproduction in Education, Society and Culture*. Sage. London.
- BOURDIEU, P. (1979): «Les trois états du capital culturel». *Actes de la recherche en sciences sociales*, n.º 30, págs. S 3-6.
- BOURDIEU, P. (1986): «The Forms of Capital». J. RICHARDSON (ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Greenwood Press. Westport, CT.
- COLEMAN, J. S. (1987): «Norms as Social Capital». G. RADNITZKY y P. BERNHOLZ (eds.), *Economic Imperialism: The Economic Method Applied Outside the Field of Economics*. Paragon House Publishers. New York.
- COLEMAN, J. S. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital». *American Journal of Sociology*, 94 (suplemento), págs. S95-S120.
- COLEMAN, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press. Cambridge, MA.
- COLLIER, P. (1998): «Social Capital and Poverty». *Social Capital Initiative Working Paper 4*. World Bank. Washington, D.C.
- COLLIER, P. (1999): «The Political Economy of Ethnicity». B. PLESKOVIC y J. E. STIGLITZ (eds.): *Annual World Bank Conference on Development Economics 1998*. World Bank. Washington, D.C.
- COOKE, P. y N. CLIFTON (2002): «Social Capital and the Knowledge Economy». *Regional Industrial Research Report*, n.º 39. Centre for Advanced Studies. Cardiff.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. The Free Press. New York.
- GREIF, A. (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, A. (1998): «Self-enforcing political systems and economic growth: late medieval Genoa». A. GREIF, M. LEVI, R. H. BATES, J. ROSENTHAL y B. WEINGAST: *Analytic Narratives*. Princeton University Press. Princeton.
- GROOTAERT, C. (1997): «Social Capital: The Missing Link?». *Expanding the Measure of Wealth: Indicators of Environmentally Sustainable Development*. World Bank. Washington, D.C.
- GUIA, J. (2000): *Implicaciones del Capital Social para la Ventaja Competitiva de la Empresa en un Contexto Evolutivo*. Tesis Doctoral, Departamento de Administración de Empresas y Marketing, Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas, Universitat Jaume I.
- HALL, R. y C. JONES (1999): «Why Do Some Countries Produce so much Output per Worker than Others». *Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), págs. 83-116.
- HANIFAN, L. J. (1916): «The Rural School Community Center». *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, págs. 130-138.
- HOMANS, G. (1961): *Social Behavior: Its Elementary Forms*. Harcourt, Brace and World. New York.
- HUMPHREY, J. y H. SCHMITZ (1998): «Trust and Inter-firm Relations in Developing and Transition Economies». *The Journal of Development Studies*, 34 (4), págs. 32-45.
- JACOBS, J. (1961): *The Life and Death of Great American Cities*. Random House. New York.
- KENWORTHY, L. (1997): «Civic Engagement, Social Capital, and Economic Cooperation». *American Behavioral Scientist*, 40 (5), págs. 645-656.
- KNACK, S. y P. KEEFER (1997): «Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country

- Investigation». *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n.º 4, págs. 1251-88.
- LANDABASO, M. (2003). «Social capital and regional development in the knowledge-based economy». Escuela de Verano Internacional *Rethinking regional development policies: the role of social capital in promoting competitiveness in less favoured regions*. Ostuni (Italia), 2-5 julio.
- LOURY, G. C. (1977): «A dynamic theory of racial income differences». P. A. WALLACE y LE MUND (eds.): *Women, minorities, and employment discrimination*. Lexington Books. Lexington, Mass.
- LOURY, G. C. (1987): «Why Should we Care about Group Inequality?». *Social Philosophy and Policy*, págs. 249-271.
- MOUTON, B. (2003): «Social capital for regional innovation promotion: Empirical evidence from Innovative Actions of the European Regional Development Fund (1994-2003)». Escuela de Verano Internacional *Rethinking regional development policies: the role of social capital in promoting competitiveness in less favoured regions*. Ostuni (Italia), 2-5 julio.
- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. New York.
- OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations*. Yale University Press. New Haven.
- OMORI, T. (2001): «Balancing Economic Growth with Well-being: Implication of the Japanese Experience». J.F. HELLIWELL (ed.): *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being*, International Symposium Report, Human Resources Development Canada y OCDE.
- PUTNAM, R. D. (1993): «The Prosperous Community. Social Capital and Public Life». *The American Prospect*, 13, págs. 35-42.
- PUTNAM, R. D. (1995): «Tuning in. Tuning out: The Strange Disappearance of Social Capital in America». *Political Science and Politics*, 28, págs. 664-83.
- PUTNAM, R. D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster. New York.
- PUTNAM, R. D.; LEONARDI, R. y R. NANETTI (1993a): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press. Princeton.
- RODRÍGUEZ, P. (2004a): *El capital social en el desarrollo económico*. Trabajo de investigación del doctorado, Departamento de Economía Aplicada II, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla.
- RODRÍGUEZ, P. (2004b): «El capital social en el nuevo institucionalismo económico». Actas del 2.º Evento Internacional *Desarrollo económico e instituciones*. Grupo Eumed, Universidad de Málaga.
- ROMÁN, C. (2001): *Aprendiendo a innovar. El papel del capital social*. Instituto de Desarrollo Regional. Sevilla.
- ROMÁN, C. y P. RODRÍGUEZ (coords.) (2004): *La contribución del capital social a la creación de empleo en Andalucía*. Instituto de Desarrollo Regional y Consejería de Empleo. Sevilla.
- SEELY, J. R.; SIM, A. R. y E. W. LOOSLEY (1956): *Crestwood Heights: A Study of the Culture of Suburban Life*. New York. Basic Books.
- SERAGELDIN, I. y C. GROOTAERT (2000): «Defining Social Capital: an integrating view». P. DASGUPTA e I. SERAGELDIN (eds.), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*. World Bank. Washington, D.C.
- TEMPLE, J. y P. JOHNSON (1998): «Social Capability and Economic Growth». *Quarterly Journal of Economics*, 113 (3), págs. 965-90.
- UZZI, B. (1996): «The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect». *American Sociological Review*, 61(4), págs. 674-698.
- UZZI, B. (1997): «Social Structure and Social Competition in Inter-firm Networks: The Paradox of Embeddedness». *Administrative Science Quarterly*, 42 (1), págs. 35-67.

Una propuesta conceptual sobre nuevos indicadores para la ciudad del conocimiento

Este artículo pretende aportar un marco teórico de trabajo nuevo en el estudio y desarrollo de las ciudades como comunidades de práctica y una pauta para construir indicadores de capital social orientado a la «ciudad del conocimiento». Parte de la concepción de la ciudad como un sistema complejo donde no es posible intervenir directamente sobre ella como un ente abstracto, sino a través de sus habitantes, por lo que la política económica debe ir dirigida a fomentar la auto-organización de las personas, que son los que realmente garantizan la sostenibilidad de las acciones emprendedoras y de creación de conocimiento, dando lugar al nacimiento de las llamadas «comunidades de práctica».

Artikulu honek eman nahi ditu, batetik, hiriak praktika-komunitate bezala azertu eta garatzeko lane-rako esparru teoriko berria eta, bestetik, «ezagutzaren hiria» delakora zuzendutako gizarte kapitala-ren adierazleak eratzeko jarraibide bat. Horretarako, hiria sistema konplexutzat jotzen du, non ezin baita ente abstraktu bat balitz bezala jardun, eta ondorioz, politika ekonomikoa pertsonen auto-antolaketa sustatzera zuzendu behar da, pertsonak baitira jarduera ekintzaileen eta ezagutzaren sormenaren jasangarritasuna benetan bermatzen dutenak, «izeneko praktika komunitateak» sortuz.

The present article pretends to adduce a theoretical frame of the new work in the study and development of the cities as practical communities, and a guide in order to make up Social Capital indicators for the «city of knowledge». A part of the conception of the city as a complex system where it is not possible to supervise directly on it, as an abstract entity, but through its citizens, in such a way the economic politic must be directed to promote the self-organisation of the people, who are the ones who really guarantee the maintenance of the enterprising actions and the making up of knowledge, giving birth to the so-called « communities of practice».

ÍNDICE

1. Introducción
 2. La ciudad y la economía de los recursos
 3. La ciudad y la economía de la innovación
 4. Las ciudades y la economía de la información
 5. Las ciudades y la economía del conocimiento
 6. Estrategias de base social para la ciudad del conocimiento
 7. Emergencia de comunidades e indicadores
 8. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: ciudad innovadora, gestión del conocimiento, regeneración urbana, «comunidades de práctica»

N.º de clasificación JEL: O18, R11, R58

1. INTRODUCCIÓN

Basándonos en investigaciones y aplicaciones previas acerca del concepto de «comunidades de práctica», este artículo propone trasladar este concepto a la esfera del gobierno de las ciudades, realizando una propuesta teórica acerca de nuevos indicadores para la «ciudad del conocimiento», y que en este caso se refieren a la emergencia y consolidación de dichas comunidades de práctica en el espacio de la ciudad.

El artículo no pretende establecer los indicadores sino llegar a un acuerdo sobre lo que queremos medir. Por ello se concentra en el entendimiento del fenómeno, las «comunidades de práctica», más que en la arquitectura de los indicadores. Para ello trazamos una trayectoria

de las distintas políticas de promoción pública y su encaje en el desarrollo de la ciudad con ánimo de comprender dónde se inscribe este fenómeno. Es una propuesta conceptual de un marco de trabajo nuevo en el desarrollo de las ciudades y de una vía de trabajo para construir en el futuro indicadores de capital social para la «ciudad del conocimiento».

2. LA CIUDAD Y LA ECONOMÍA DE LOS RECURSOS

Hasta la mitad del siglo XVIII la humanidad había desarrollado importantes avances culturales y científicos, pero fue la Revolución Industrial la que con la misma fuerza que las civilizaciones china o islámica cambió la forma de ser y

comportarse en un sentido amplio. Al final del siglo XVIII existía un sistema económico a escala global que giraba alrededor de Gran Bretaña donde los conductores de la expansión eran el desarrollo del transporte, el algodón, la industria química, y el gran avance en la productividad de las actividades manufactureras. Algodón¹, máquina de vapor y ferrocarril constituyen los vectores de un tiempo nuevo.

En este contexto las ciudades de la Revolución Industrial forjaron su espíritu a partir de dos factores según Villares y Bahamonde (2001): el uso de la electricidad y el taylorismo con sus sistemas de gestión de la producción. Los dos factores señalados contribuyeron sobremedura al nacimiento de las ciudades industriales: aglomeraciones de poblaciones cercanas a las plantas de fabricación. El motor eléctrico fue el invento que permitió a las plantas de producción instalarse en lugares cercanos a las grandes masas de población o, en sentido contrario, atraer a los trabajadores a estos núcleos.

De forma simétrica, el *management* científico organizó el trabajo basándose en sistemas de producción donde las personas funcionaban básicamente como recursos físicos. De hecho la especialización nació para disminuir el poder de

los trabajadores frente a los patronos, haciendo que las personas fueran fácilmente reemplazables al afrontar trabajos muy mecánicos, simples y repetitivos. De esta manera muchas plantas de producción atrajeron grandes masas de población a los núcleos urbanos.

Al mismo tiempo, este movimiento humano trajo consigo importantes mutaciones sociales, con dos grandes referentes a tener en cuenta: educación y nacionalismos. Nacieron también nuevos espacios sociales donde la religión fue perdiendo influencia progresivamente.

Los nacionalismos pretendieron generar cohesión social, mientras que la educación se convirtió en la fuerza conductora de la modernidad y se incorporó como un derecho universal para todas las personas. La educación era el camino que los trabajadores transitaban para mejorar su situación laboral y profesional. Muchas ciudades crecieron y fueron configurándose como el nuevo espacio social por excelencia donde las personas que dejaban el sector agrícola y el campo, se incorporaban a la industria en un pacto implícito en el que los trabajadores cambiaban su fuerza física por educación y seguridad para sus familias (Rica y Arbonías, 2003). Las ciudades crecieron en la mayoría de los casos desordenadamente y fueron auténticas aglomeraciones de personas más que comunidades con intereses o características culturales propias.

Las comunidades rurales se fueron destruyendo, y se generaron nuevos modelos de familia nuclear, menos numerosas, dando lugar a nuevos espacios sociales (Villares y Bahamonde, 2001), tales como los cafés, los bares, los baños termales, y por supuesto colegios y escuelas. El de-

¹ A mediados del siglo XVIII, cuando faltaba más de una década para la primera máquina de hilar Inglaterra era ya el principal productor mundial (excluyendo probablemente a la India) de hilados, telas y productos terminados de algodón puro o en mezclas con lino, seda o lana. El algodón es determinante a través del ejemplo que establece para otras ramas industriales, sin considerar los impactos sobre el desarrollo de la navegación mercantil, el sistema portuario, la industria química, las industrias del carbón y el acero, el sistema bancario y los seguros.

porte y los clubes deportivos, el turismo y los viajes nacieron como actividades sociales y económicas, representando un importante cambio, donde el tiempo libre gana una tremenda importancia en las costumbres sociales. Estas actividades se convirtieron en fuente de riqueza social y en una actividad económica próspera para muchas ciudades. En realidad, alrededor de los nuevos espacios sociales se crearon nuevas comunidades y viceversa. ¿Es esta lógica aplicable a la sociedad del conocimiento en la que vivimos hoy? ¿Existen nuevos espacios sociales y nuevas comunidades que emerjen como futuras fuentes de creación de riqueza como sucedió en la Revolución Industrial?

Vamos a utilizar una perspectiva evolutiva para plantear el debate acerca de las ciudades como partes integrantes y moldeadoras del sistema económico, al mismo tiempo que ellas mismas son influidas por nuevos factores y conductores de progreso.

3. LA CIUDAD Y LA ECONOMÍA DE LA INNOVACIÓN

Una vez vista, aunque muy someramente, la lógica de la creación de las comunidades y los espacios sociales, vamos a adoptar una perspectiva más cercana.

El final del siglo xx ha vivido una fuerte inclinación de los agentes públicos a promocionar la innovación tecnológica a fin de compensar el declinar de algunas industrias tradicionales fuertemente dependientes del capital inmovilizado y de tecnologías obsoletas. La innovación, que implica un alto ratio de sustitución tecno-

lógica de productos y procesos², lleva consigo cambios sociales de tal manera que la innovación es también un fenómeno sociológico. El trabajo de Kline y Rosenberg (1986), plantea desde una perspectiva evolutiva que la innovación es el resultado de interacciones de múltiples bucles entre muchos agentes y actores. Esta visión plantea la innovación como la consecuencia de la interacción de un gran número de fuentes de donde surge la iniciativa y la inspiración; que esta capacidad es acumulativa (Pavitt, 1989), y que depende del conocimiento previo del que se parta. La innovación no es una invención que estalla como un rayo en el vacío sino un proceso de aprendizaje, donde el conocimiento fluye, se capta, intercambia y crea, en forma multidireccional, y que cobra sentido en unas circunstancias determinadas, y en un contexto concreto ligado a circunstancias locales. Siguiendo estos principios, Lundvall (1992) dio vida al concepto de los "Sistemas Regionales de Innovación" recordando el trabajo pionero de las «economías de proximidad» de Marshall (1919), como una red de agentes interrelacionados, que explican mejor las innovaciones que tienen éxito. Ese éxito se logra (Rousseau, 2003) por medio de aspectos tales como las redes de trabajo, las redes sociales y el aprendizaje interactivo dentro de determinadas localizaciones geográficas. El contexto social que promueve o inhibe el aprendizaje interactivo es una de las claves del éxito o del fracaso económico. Este contexto social se genera en redes

² Los tipos de innovación que suelen distinguirse son innovaciones de producto; relacionadas con el proceso productivo; previas al proceso productivo (I+D); posteriores al proceso productivo; gerenciales o de organización.

de trabajo y en instituciones de cooperación, institucionalizadas o no, que generan lo que Storper (1995) llama interdependencias no sujetas al comercio (*untraded interdependencies*).

Asistimos a una creciente importancia que se ha dado a la localización, a lo geográfico como factor fundamental de la innovación. Se pasa de conceptualizar «distritos industriales», lugares geográficos donde las empresas de una actividad industrial determinada se asientan para conseguir costes de transacción menores, al concepto de los *clusters* de Porter (1990) que son conjuntos de empresas organizadas en red que compiten y cooperan al mismo tiempo, para llegar a esta visión emergente de las redes basadas en actos relacionales de creación, transferencia y aplicación de conocimiento donde la competencia esencial es relacional. En palabras de Rosenfeld (2003), hay muchos ejemplos de empresas que están cooperando para aprender y no motivadas solamente por la búsqueda de costes de transacción más bajos. Aprender es una razón suficiente para cooperar. De hecho, las fuerzas que están detrás de los grupos que cooperan apenas si se conocen. En este sentido el capital social y relacional, según Camagni (1999) son conceptos indispensables para tratar de observar y medir cómo una determinada localización está o no preparada para cooperar en pos de la innovación. Reciprocidad y confianza son factores que han sido constantemente subestimados en los análisis regionales y que según Rosenfeld (2003) están detrás de las comunidades más innovadoras.

La cooperación para aprender puede surgir de forma natural pero es mejor incentivarla, de manera que una buena re-

ceta económica ha sido la provisión de espacios-incentivos para la cooperación más allá de los subsidios y subvenciones. Las agencias locales, actuando de «*brokers*» de conocimiento pueden representar un papel central en la construcción de capital social porque estas comunidades necesitan para sobrevivir generalmente una fuente de energía externa que proponga retos y el espacio-tiempo de cooperación. Muchas ciudades han trabajado en la dirección de fomentar la cooperación.

Estas tendencias han sido aprehendidas por las ciudades más dinámicas que han puesto en circulación numerosas iniciativas para promover la innovación y fomentar la cooperación. La cuestión es si debemos dar un paso más y apoyar el nacimiento de nuevas comunidades de interés y de cooperación. De hecho, una de las tesis de este trabajo es la idea de fomentar y hacer crecer las redes y las comunidades emergentes hasta el punto que sean auto-sostenibles y generen riqueza para la región.

4. LAS CIUDADES Y LA ECONOMÍA DE LA INFORMACIÓN

El camino lógico en el desarrollo teórico de la innovación hubiera sido el análisis socioeconómico de las comunidades que crean conocimiento, y de los factores que hacen posible el nacimiento y desarrollo de estas comunidades. Pero en el camino de la promoción de la innovación nos hemos encontrado con la explosión, hasta límites inconcebibles previamente, de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). Las enormes posibilidades de desarrollo de estas tecnologías han avivado el interés de los políticos locales y de los planificadores económicos

como instrumentos al servicio de una administración eficiente. Barceló y Oliva (2002) presentan numerosos ejemplos de políticas tecnológicas orientadas al mundo digital en programas de cooperación público-privada.

En algunos casos constatamos incluso un exceso de iniciativas tales como e-ciudadanos, e-gobierno, e-salud, etc., basados en la utilización de las TIC. La facilidad de uso y el bajo coste de la transmisión de información, ha producido un espejismo y una miopía que ha provocado la concentración de numerosos recursos en digitalizar contenidos a costa de enfoques y políticas más integradores que tuvieran en cuenta los aspectos relacionados con el estrato social que está detrás de las comunidades emergentes, y que facilitarían la transmisión de información en ese contexto, el desarrollo del espacio de intercambio y la potenciación de creación de conocimiento.

A pesar de que el mito de la tecnología que desdeña los aspectos sociales y geográficos parece imponerse, las predicciones que señalaban que la geografía dejaba de tener importancia no se han cumplido. La relación entre el pensamiento económico y el espacio geográfico, es decir, la base física sobre la que tienen lugar las actividades de producción, intercambio y consumo mediante la aplicación de la tecnología ha sido, en general, ignorada por la mayor parte de la economía teórica. Cualquier cosa que guarde relación con el lugar en el que se producen los inventos y desarrollan las tecnologías tradicionalmente ha sido ignorada por los análisis. El éxito del más famoso lugar tecnológico del planeta, el Silicon Valley, se explica según Saxenian (1998), por la interacción cara a cara de los individuos. La geografía cuenta.

La digitalización es una parte del dibujo, no el cuadro completo. Pero repetimos, la facilidad de invertir en tecnología frente a la dificultad de trabajar en los aspectos sociológicos hace que muchas actividades promocionales de las ciudades se hayan orientado en este sentido bajo una asunción errónea que más o menos plantea: «una vez que la información esté disponible, las personas sabrán que hacer con ella».

Pero día a día observamos cómo muchos proyectos «e-ciudad» trabajan en la acumulación de información mientras, olvidan la importancia del intercambio de información y de la necesidad de darle sentido. Los esfuerzos dedicados a crear monumentales masas de información han sido muy superiores a los que se dedican a convertir la información en conocimiento.

La economía digital, dice Morgan (2003), es especialmente fuerte en su gran capacidad de diseminación, pero es muy débil en cuanto a profundización social. La información viaja fácilmente, pero esto es sólo la materia prima, la comprensión y el sentido están determinados por las condiciones de proximidad física, cultural y sobre todo proximidad práctica (Seely y Duguid, 2000).

5. LAS CIUDADES Y LA ECONOMÍA DEL CONOCIMIENTO

La lógica de la economía de innovación y las economías de la información no nos ofrecen las lentes correctas para entender las interacciones entre agentes y la creación de conocimiento. Según Allen (1997), los enfoques de innovación como sistema de agentes no son suficientes para entender las dinámicas de conocimiento.

En primer lugar, para que la perspectiva del conocimiento tenga algún ingrediente adicional es importante diferenciar la información del conocimiento. Aunque los ordenadores pueden facilitar la difusión del conocimiento codificado, y pueden representar conocimiento en distintos formatos, son sólo máquinas que contienen y almacenan datos e información tratada, conocimiento explícito, pero éste sólo puede ser activado por personas que lo descubren y le dan sentido. La intervención de las personas es imprescindible en los procesos de creación de conocimiento.

La miopía en el tratamiento del conocimiento (Arbonés, 2001) es considerarlo sólo como contenido. Snowden (2002) afirma sabiamente que el conocimiento es a la vez contenido y flujo, tal como la luz es onda y partícula simultáneamente. Otros autores como McElroy (2001) y Carrillo (2001) (2002) usan el término «generaciones de conocimiento» para referirse a las diferentes concepciones contenidas bajo la terminología «gestión del conocimiento» (GC).

La primera generación de GC está basada en el conocimiento como contenido cuyo formato de expresión es principalmente digital, donde el propósito básico es mantener y actualizar estos contenidos a lo largo del tiempo. Las facetas básicas de este enfoque, que sugieren su campo de interés, son identificar, almacenar, organizar y recuperar las bases de datos de conocimiento. Esta primera generación de GC está muy próxima a la gestión de la información, hasta el punto de confundirse con ella.

Para la segunda generación, la circulación y el flujo de la información son más

importantes que el contenido. La GC es, acorde con este enfoque, el proceso de identificar, codificar, compartir, interiorizar y almacenar experiencias. La atención se dirige no tanto al contenido como a las comunidades y personas que comparten información y experiencia y se las intercambian.

En la tercera generación lo decisivo es el contexto, de manera que la dinámica de creación de conocimiento está fuertemente influida por la forma organizativa, que potenciará o limitará los flujos de conocimiento.

Como Snowden (2002) señala, el conocimiento es un bien complejo, que se crea en situaciones no predecibles, siendo siempre una combinación y recombinación de ideas, datos, informaciones y experiencias, que surge frente a una necesidad. No llega cuando se desea, sino cuando realmente es necesario y sólo se activa a través de las personas. Nonaka y Takeuchi (1995) añaden que el conocimiento, de hecho, no puede separarse del conocedor. La creación de conocimiento responde a una dinámica compleja, emergente, que nace de las interacciones entre personas, que se aproximan física o emocionalmente sobre la base de valores compartidos para dar sentido a la información que poseen.

Las personas, agentes del conocimiento, aprenden de sus rutinas diarias y desarrollan nuevo conocimiento en áreas donde tienen suficiente competencia, generalmente adquirida a través de la práctica. La cuestión básica es no tanto el contenido como los flujos de información que llegarán a ser convertidos en conocimiento por personas competentes que moldean, dan sentido y finalidad a esta

información y realizan acciones para crear valor a partir de ese conocimiento.

El asunto central es determinar cómo el flujo de información llega a personas competentes organizadas en comunidades de práctica para fijar orientaciones y cursos de acción a partir de su sistema de valores. Por eso podemos hablar de un derecho de las personas y las comunidades a la información significativa, y un derecho de estas comunidades a proponer acciones en beneficio de los integrantes de la comunidad.

En este punto, el esquema de Sveiby (2001), que plantea el conocimiento como «acto», es un esquema que resulta muy indicado para establecer planes basados en la creación de conocimiento. Siguiendo a McLuhan (1967), Sveiby plantea que las organizaciones son sistemas relacionales. Esta afirmación parte de tres puntos de referencia:

- 1) las personas crean estructuras de relación para comunicarse interna y externamente;
- 2) la estructura está basada en estas relaciones, donde existen nodos y sobre todo flujos de intercambio que son decisivos para crear conocimiento y
- 3) las personas crean valor mientras llevan a cabo acciones interna (procesos, herramientas) y externamente (productos, relaciones, etc.). Lo realmente decisivo serán las dinámicas organizativas («organizándose») y de conocimiento («conociendo»).

Si esta afirmación se traslada al ámbito de las ciudades significa la aparición de un nuevo punto de observación para el progreso de las mismas: la aparición y emergencia de «comunidades de prácti-

ca» susceptibles de crear valor para sí mismas y para la ciudad en su conjunto.

Una estrategia cuyo objetivo sea la «ciudad basada en el conocimiento» será aquella que se preocupe de establecer canales para crear y potenciar flujos de información susceptibles de generar conocimiento. Como los movimientos de información son multi-direccionales, complejos y multi-nivel, lo más decisivo es promover y facilitar el intercambio de información y no el suministro de contenidos. La política de promoción pública se distancia de la intervención directa y apuesta por la potenciación de comunidades emergentes que, basándose en sus competencias y su capital social, sean capaces de resolver problemas de la ciudad o de explotar nuevas oportunidades.

De esta manera la unidad de análisis y al mismo tiempo objeto de intervención es la «comunidad de práctica» en el sentido usado por Seely y Duguid (2000). Las comunidades como unidad de análisis y de promoción pueden resolver muchos de los problemas asociados a la definición del término conocimiento, a su gestión y a su creación, ya que estas comunidades se convierten en el tiempo-espacio natural para las interacciones complejas. Seely y Duguid previenen del uso inapropiado del término, porque comunidades y práctica, son términos que reflejan una diferencia sustancial con otros grupos. La expresión «práctica» está asociada a actividades concretas en un sentido amplio que se reproducen en el tiempo como rutinas. Las «rutinas creativas» son aquellas que promueven nuevas prácticas y rompen las barreras que se generan por inercia en las comunidades existentes que ya han sido aceptadas e institucionalizadas.

Como primer paso y desde un punto de vista práctico podrían identificarse todas las comunidades de práctica que dentro de una ciudad tienen algún efecto económico, social o cultural. Estas comunidades generan flujos de conocimiento interno y externo, de manera que siguiendo el modelo de Sveiby es posible empezar a pensar en una suerte de capital humano, relacional y estructural que puede ser aprovechado para el beneficio de la ciudad.

6. ESTRATEGIAS DE BASE SOCIAL PARA LA CIUDAD DEL CONOCIMIENTO

Los estrategas de las ciudades han dirigido sus miradas a la regeneración arquitectónica de áreas degradadas, concentrando importantes recursos en este ámbito. De otro lado, las autoridades locales están interesadas en atraer conocimiento tecnológico para convertir sus ciudades en áreas de excelencia económica teniendo en mente siempre tres tipos genéricos de medidas:

- a) la atracción de entidades y empresas basadas en el conocimiento,
- b) la promoción del sector de las tecnologías de información y comunicación,
- c) la creación de *clusters* regionales para la cooperación.

Pero estos aspectos han dejado de ser diferenciales y otros como la multiculturalidad, la cohesión o la orientación al conocimiento van cobrando poco a poco fuerza en las políticas municipales, aunque persiste la obsesión por el espacio urbano y la arquitectura.

La ciudad del conocimiento necesita regeneración urbana y políticas tecnológicas,

pero sobre todo necesita de un dinamismo específico de sus habitantes. Fue Manheim (1952) quien dijo mucho tiempo atrás, que para entender el cambio en las ideas, hay que buscar en los cambios sociales de fondo, y especialmente en los grupos que son portadores de las «nuevas ideas» y de un nuevo estilo de pensamiento.

Recientemente han surgido nuevos trabajos alrededor de esta idea. Henton, Melville y Walesh (1997) explican la creación de comunidades prósperas por la emergencia de los «emprendedores cívicos» que son líderes que aportan riqueza a su comunidad cooperando con las autoridades locales.

Richard Florida (2002) ha provocado un debate sin precedentes en EE.UU. con su concepto de «clases creativas», mientras Tom Malone (2004) sigue utilizando la idea de los trabajadores autónomos ligados a la revolución tecnológica (*e-lancers*), en línea con el concepto de «trabajador del conocimiento» de Drucker (1993). Son autores prominentes que han puesto su atención en la observación de las personas proclives a la creación de conocimiento.

De hecho, lo importante es cambiar rutinas, algo que las e-políticas no promueven, y generar nuevas prácticas, rompiendo con las prácticas solidificadas de los grupos sociales que actuarán, como es lógico, obstaculizando la circulación de nuevas ideas tanto en el seno de las corporaciones como en las ciudades (Seely and Duguid, 2000).

Las nuevas ideas y sus portadores suelen carecer en principio de legitimación, mientras que otros grupos e ideas han sido ya institucionalizadas y legitimadas socialmente. Así que una estrategia de los primeros puede ser el actuar retando a los

grupos que mantienen y retienen información y conocimiento, señala Nelson y Winter (1982), y a partir de éstos crear nuevos conocimientos.

Las nuevas prácticas nacen en comunidades donde los individuos se unen a partir de un determinado interés, y donde mutuamente se reconocen como miembros del grupo, creando el sustrato que permite la creación de conocimiento. Estas comunidades naturales son las que promueven las «rutinas creativas» formuladas por Nonaka, I., Sasaki, K. y Ahmed, M. (2001), en oposición a las rutinas operativas de las organizaciones establecidas.

El objetivo sería la identificación de estas rutinas creativas en empresas, ciudades y regiones, y su potenciación como espacios de creación paralelos al entramado de agentes ya institucionalizados.

Esta perspectiva que podemos denominar «de la emergencia de nuevas comunidades de interés y prácticas», puede ser la base estratégica de la ciudad del futuro. Teniendo esto en cuenta el principal objetivo sería la identificación, apoyo, y cultivo de estas comunidades hasta que sean aceptadas socialmente, o sea, legitimadas. En una palabra, se trata de apoyar a las personas y grupos, que de forma natural, están intentando resolver problemas o aprovechar oportunidades en campos socioeconómicos y que pueden llegar a convertirse en el futuro en fuente de riqueza.

7. EMERGENCIA DE COMUNIDADES E INDICADORES

Se ha argumentado que el nacimiento de comunidades, entendidas como conjunto de personas que reciben reconoci-

miento institucional y en alguna manera legitimación para actuar retando el «statu quo» establecido, depende de un determinado apoyo que permita a estos grupos emergentes tener acceso a información relevante y como se ha dicho, a hacer uso de ella creando nuevo conocimiento. Esta forma de apoyo a grupos emergentes garantiza que las nuevas ideas y las innovaciones surgen de la cultura y forma de ser local, siempre y cuando se mantenga un dinamismo innovador en la ciudad.

El problema que afrontamos en este caso, como en todos aquellos donde se trata de medir estrategias de base social, es el conjunto de indicadores que puede anclar conceptualmente los objetivos y logros de estas políticas. De hecho, lo que proponemos en esta sección es que estas políticas sociales busquen nuevos indicadores que permitan hacerlas operativas.

En consecuencia, vamos a examinar trabajos recientes donde se han utilizado indicadores de base social. Maholtra (2003) ha resumido el estado de la cuestión revisando numerosos estudios sobre indicadores acerca de la capacidad de empresas, ciudades y regiones de crear conocimiento. Maholtra expone algunas conclusiones que deberemos tener en cuenta: 1) los modelos de medición buscan con frecuencia medidas indirectas y raramente miden lo que realmente se quiere medir; 2) la mayoría de los modelos de medición no superan el modelo tradicional de la gestión y el control; 3) los métodos económicos deben equilibrarse con perspectivas sociológicas.

Siguiendo estas recomendaciones, proponemos un punto complementario de observación a las medidas de regeneración urbana, innovación, tecnologías de la información, y atracción de empresas ba-

sadas en el conocimiento: el nacimiento de comunidades dentro de la vida socioeconómica de una ciudad. Ésta será la base del dinamismo de creación de conocimiento: la aparición de nuevas comunidades, nuevas prácticas y rutinas creativas que fomenten la innovación. Con ese objetivo, nos proponemos medir la creación de comunidades dentro de la ciudad como un factor determinante de su dinamismo económico y social.

Medir es una convención humana donde lo difícil es ponerse de acuerdo en varios aspectos relevantes:

- Identificar el fenómeno que queremos medir.
- Definir las características asociadas al fenómeno.
- Establecer el sistema de medida.
- Calibrar el método de medición.
- Y fundamentalmente prever las consecuencias que esta medición va a tener en el comportamiento de ciudadanos, grupos y comunidades.

El fenómeno a investigar es la comunidad y por tal entendemos los grupos de profesionales o en el camino a la profesionalización, que tengan un cierto grado de interacción alrededor de una actividad socioeconómica. Siguiendo el modelo de Sveiby (2001), nos interesa delimitar cómo estas comunidades se relacionan para crear nuevo conocimiento e innovación. Por actividad entendemos todas las relaciones de formalización de la propia actividad, las actividades de relación con otras comunidades y las propias relaciones internas de sus miembros.

Una de las formas de reconocer comunidades emergentes es partir de las existentes, por lo que resulta oportuno identificar qué grupos de personas están

trabajando en la captación, el intercambio y la creación de conocimiento. Para caracterizar y situar relativamente estas comunidades utilizamos dos dimensiones:

1. La dimensión institucional relacionada con la historia y el reconocimiento de una comunidad.
2. La fase del proceso de conocimiento en la que se especializan: captación, intercambio y explotación de conocimiento.

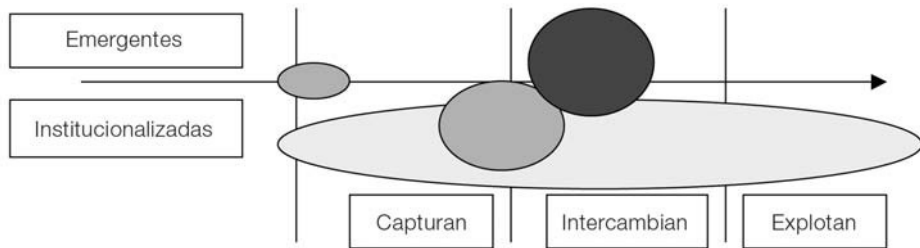
Las señales que nos permitirían identificar estas comunidades de práctica estarían basadas en todas aquellas actividades reconocibles y ejecutadas de hecho por la comunidad tales como:

- actividades para captar información y conocimiento de fuentes externas;
- actividades para captar información y conocimiento de fuentes internas;
- actividades dedicadas a compartir información y conocimiento con agentes externos;
- actividades dedicadas a compartir conocimiento con miembros internos;
- actividades dedicadas a explotar conocimiento con agentes externos;
- actividades dedicadas a explotar conocimiento internamente.

El mapa de comunidades de una ciudad se enmarcará por tanto según estas dos dimensiones: la que diferencia comunidades emergentes e institucionalizadas y la que diferencia la intervención de la comunidad en aprehender, compartir o explotar el conocimiento, tal como se plantea en la figura n.º 1.

Para una mayor comprensión de las dinámicas socioeconómicas de la ciudad sería necesario analizar los canales que las distintas comunidades tienen abiertos

Figura n.º 1

Mapa de «comunidades de práctica» de la ciudad

Fuente: Elaboración propia.

en cada caso con agentes internos, externos y los flujos de intercambio y creación de conocimiento que conviene potenciar y promover.

Una vez definido el fenómeno a medir, y las características asociadas al fenómeno la medición que proponemos es de momento muy simple. Se trataría de medir lo siguiente:

- Número de comunidades emergentes.
- Número de comunidades emergentes que han llegado a la fase de institucionalización.
- Número de interacciones internas en cada comunidad.
- Número de interacciones con agentes externos en cada comunidad:
 - Comunidades especializadas en la captación de conocimiento.
 - Comunidades especializadas en la difusión/intercambio de conocimiento.
 - Comunidades actuando y explotando conocimiento.

Estos indicadores pueden convertirse en una herramienta muy poderosa para analizar en un momento determinado, y por medio del tiempo, la emergencia de grupos sociales y con ella la llegada de nuevas ideas y conocimiento para generar progreso, y actividades socioeconómicas propias de la ciudad.

8. CONCLUSIONES

En este artículo hemos intentado describir cuáles son las posibles direcciones de la política económica y de innovación en el espacio de la ciudad. Hemos propuesto un nuevo enfoque para observar globalmente la economía del conocimiento y la innovación en la ciudad, que podemos resumir como sigue:

1. Partir de la concepción de la ciudad como un sistema complejo donde no es posible intervenir directamente sino por mediación de sus habi-

tantes, donde los poderes públicos buscan la autoorganización de los mismos y la creación de espacios de posibilidades. Es una visión global y no fragmentada de los problemas y las oportunidades, donde existe fuerte interdependencia y emergencia de «comunidades de práctica» creadoras de valor.

2. Plantear la política pública de promoción y de innovación de la ciudad como una política dirigida a facilitar la autoorganización de personas. No fragmentar los problemas de la ciudad sino recogerlos en toda su riqueza por medio de los agentes sociales, y personas que los padecen o que se benefician de ellos, que son los únicos que pueden garantizar la sostenibilidad de las acciones emprendedoras y de creación de conocimiento.
3. Relacionar la dinámica social de grupos de personas agrupadas para resolver sus problemas con la gestión del conocimiento y aprovechar las oportunidades que surgen en su ámbito, como el caldo de cultivo donde se genera nuevo conocimiento y con ello innovación y progreso económico.
4. Remarcar que el concepto de conocimiento no está asociado sólo a contenidos, y que por el contrario, la creación de conocimiento incluye el contexto, los agentes que se organizan en comunidades con aspi-

raciones personales y colectivas que les benefician y que al mismo tiempo benefician a la ciudad.

5. Entender los modelos de comportamiento, significado e identidad de las comunidades que emergen en una ciudad para ponerlas en un cuadro relacionado con el conocimiento y la innovación.
6. Reconocer las instituciones consolidadas, culturales, académicas, empresariales y que antes fueron comunidades emergentes.
7. Hacer que las comunidades emergentes puedan sobrevivir y convivir con los grupos consolidados.
8. Comprometer a las comunidades emergentes a transitar hacia una actividad profesionalizada que explote el conocimiento y que beneficie a la ciudad y en consecuencia, proporcionar ayudas a las acciones prácticas de estas comunidades.
9. Medir la dinámica de aparición de comunidades emergentes como un indicador de regeneración y sostenibilidad.

En resumen, la nueva estrategia de la ciudad que complementará a otras de corte económico y tecnológico será la de analizar, potenciar y promover el nacimiento de comunidades que sean capaces de resolver problemas y aprovechar oportunidades captando, intercambiando y explotando conocimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALLEN (1997): *Cities and regions as self-organizing systems, Models of Complexity*: Vol. 1, «Environmental problems, and social dynamic series», Gordon and Breach Science Publishing.

ANDERSON, P. (1999): «Complexity Theory and Organization Science», *Organization Science*, Vol. 10, n.º 3, May - June, pp. 216-232.

ARBONIES (2001): *Cómo evitar la miopía en la gestión del conocimiento*, Díaz de Santos, Madrid.

- BARCELÓ, M. y OLIVA, A. (2002): *La ciudad digital*, Beta, Barcelona.
- CAMAGNI, R. (1999). «The city as a milieu: applying GREMI's approach to urban evolution». *Revue d' Economie Régionale et Urbaine*. 3 591-606.
- CARRILLO, F. (2001): «Meta KM: a program and a plea», *Knowledge and Innovation Journal, KMCI*, Vol. 1, n.º 2, pp. 27-54.
- CARRILLO, F. (2002): «Capital systems: implications for a global knowledge agenda», *Journal of Knowledge Management*, Vol. 6, number 4, pp. 379-399.
- COASE, R. (1988): *The Firm, the Market, and the Law*, University of Chicago Press.
- COOKE, P., MORGAN, K. (1998): *The Associational Economy: Firms, Regions and Innovation*. Oxford University Press, Oxford
- DRUCKER, P.F. (1993): *Post-Capitalist Society*, Oxford: Butterworth Heineman.
- ESCHOTADO, A. (1999): *Caos y orden*, Espasa. Madrid.
- FLORIDA, R. (2002): *The Rise of the Creative Classe*, Basic Books.
- HENTON, D., MELVILLE, J. y WALESH, K. (1997): *Grassroots Leaders for a New Economy*, Jossey - Bass Publishers, San Francisco.
- LUNDVALL, B. (1992): *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Pinter Publishers, London.
- MAHOLTRA, Y. (2003): *Measuring Knowledge Assets of a Nation: Knowledge Systems for Development*, Department of Economic and Social Affairs, United Nations. New York.
- KLINE, S., ROSENBERG, N. (1986): «An overview of innovation», in LANDUA, R., ROSENBERG, N. (Eds.): *The Positive Sum Strategy*. National Academic Press, Washington DC.
- MANNHEIM, K. (1952): *Essays on the Sociology of Knowledge*, Routledge, London.
- McELROY, M.W. (2001): *The New Knowledge Management*, Butterworh-Heinemann.
- MORGAN, K. (1997): «The learning regions: institutions, innovations, and regional renewal», *Regional Studies*, Vol. 35.
- MALONE, T. and YOHE, G.W. (2002): «Knowledge partnerships for a sustainable, equitable and stable society», *Journal of Knowledge Management*, Vol. 6, number 4, pp. 368-378.
- MALONE, T. (2004): *How the New Order of Business Will Shape Your Organization, Your Management Style, and Your Life*, Harvard Business School Press.
- MACLUHAN (1967): *Media*, Pan Nordesteds.
- NELSON, R. and WINTER, S.G. (1982): «In Search of a Usefull Theory of Innovation», *Research Policy*, n.º 6.
- NELSON R. (ed) (1993): *National Systems of Innovation: A Comparative Analysis*. Oxford University Press, Oxford.
- NONAKA, I. and TAKEUCHI (1995): *The Knowledge Creating Company*, Free Press, Cambridge MA.
- NONAKA, I., SASAKI, K., AHMED, M. (2001): «Knowledge Creation: The Power of Tacit Knowledge», *Knowledge Management Journal*, July-August.
- PAVITT, K. (1989): «Strategic Management in the Innovating Firm», in MANSFIELD, R. (Ed): *Frontiers of Management*, Routledge, London - NY.
- PORTER, M. (1990): *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, NY.
- RICA DE LA, E. y ARBONIES, A. (2003): *De la empresa Jurásica a la E-mpresa E-volucionada*, Torculo Ediciones, Santiago de Compostela
- RIFKIN, J. (2000): *The Age of Access*, Jeremy P. Tarcher/Putnam, New York.
- ROSENFELD, S. (2003): «Social Capital and Cluste Dynamics», Forthcoming proceedings of *Rethinking Regional Development Policies: The Role of Social Capital in Promoting competitiveness in less favoured regions*, Advanced International Summer School, University of Lecce, Italy.
- ROUSSEAU, J.M. (2003): «Social Dimension: An Essential Factor in sustainable regional development», Forthcoming proceedings of *Rethinking Regional Development Policies: The Role of Social Capital in Promoting competitiveness in less favoured regions*, Advanced International Summer School, University of Lecce, Italy.
- SAXENIAN, A. (1998). «Regional System of Innovation and the Blurred Firm», in DE LA MOTHE, J. and PAQUET, G. (eds.): *Local and Regional Systems of Innovation*, Kluwer Academic Publishers.
- SEELY, J. and DUGUID, P. (2000): *Knowledge and Organization: A social - practice perspective*, Organization Science, July.
- SNOWEDEN (2002): «Complex acts of knowing: paradox and descriptive self awarness», *Journal of Knowledge Management*, Vol. 6, N.º 2.
- STORPER, M. (1995). «The resurgence of Regional Economies, Ten Years Later», *European Urban and Regional Studies* 2.
- SVEIBY (2001): «A Knowledge-based Theory of the Firm to Guide Strategy Formulation», *Journal of Intellectual Capital*, Vol. 2, n. 4.
- VILLARES, R. y BAHAMONDE, A. (2001): *El mundo contemporáneo*, Taurus, Madrid.

Medición del capital social en las redes institucionales del «Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento» de la Diputación Foral de Gipuzkoa. Una propuesta metodológica

En 2004, el Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento mostró su deseo de conocer el «tipo» de relaciones que ha ido estableciendo con otras organizaciones e instituciones a lo largo de las diferentes Actuaciones y Programas que ha llevado a cabo. El Departamento mostró su preocupación por la cantidad y la calidad de sus relaciones, convencido de que la mejora de las relaciones entre distintas organizaciones e instituciones incide de manera extraordinaria en el desarrollo mutuo, la creación e intercambio de conocimiento y, en última instancia, en el cumplimiento de los objetivos propuestos. El instrumento de medición del capital social creado en esta investigación es una nueva propuesta para medir la cantidad y la calidad de las relaciones de una institución concreta. La metodología seguida en esta investigación podría ser aplicada para desarrollar nuevos instrumentos de medición para otro tipo de organizaciones distintas de las consideradas en este trabajo.

2004an Berrikuntzarako eta Jakintzaren Gizarterako Departamentuak egikaritu dituen jarduera eta programetan beste organizazio eta erakundeekin ezarri dituen erlazioen «mota» ezagutzeko gogoa azaldu zuen. Departamentuak bere erlazioen kantitate eta kalitateagatiko ardura azaldu zuen, organizazio eta erakunde desberdinekiko erlazioa hobetzeak elkarren garapenean, jakintza sortu eta trukatzean eta, azkenik, proposaturiko helburuak betetzean eragin bikaina duenaren ziur izanik. Ikerketa horretan sortutako gizarte kapitala neurtzeko tresna erakunde jakin baten erlazioen kantitatea eta kalitatea neurtzeko proposamen berria da. Ikerketa horretan jarraitutako metodologia aplikatu ahal izango litzateke lan honetan kontuan hartu direnetatik desberdinak diren beste mota batzuetako erakundeak neurtzeko tresna berriak garatzeko.

In 2004, the Department of Innovation and Knowledge Society asserted its desire to know the «type» of relations that has been establishing with other organisations and institutions throughout the different actions and programmes that it achieved. The Department showed its preoccupation about the quantity and quality of its relations, with the convention that the major relations between different organisations and institutions affects in an extraordinary way on the mutual development, the creation and the interchange of knowledge, and finally on the execution of the proposed objectives. The created measurement instrument of the social capital in this investigation is a new proposal to measure the quantity and the quality of the relations of a concrete institution. The followed methodology in this investigation could be applied to develop new instruments of measurement for other type of organisations different from the ones treated in this survey.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. El capital social en el Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento
 3. La medición del capital social
 4. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social, innovación, conocimiento, relación social

N.º de clasificación JEL: A14, O18, R11, Z10

1. INTRODUCCIÓN

El Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento de la Diputación Foral de Gipuzkoa, consciente de la relevancia de configurar una red de relaciones sólida con sus instituciones, organizaciones y empresas para la consecución de sus objetivos, solicitó a la Universidad de Deusto y a la Fundación Ignacio Manuel de Altuna la realización de un proyecto de investigación. Esta investigación se centra en el análisis y diagnóstico del capital social en las redes institucionales de este Departamento.

El objetivo de este documento es describir la metodología utilizada para la medición del concepto capital social en las redes institucionales del Departamento. Se

expondrá el proceso seguido para la construcción del instrumento de medición, que comienza, lógicamente, con la formulación teórica del modelo. Seguidamente, se describirá el proceso de validación del instrumento de medición.

El proceso de construcción de un instrumento de medición comienza con la conceptualización teórica. El resultado es un instrumento de medición que, en este caso, adquirió el formato de cuestionario. Concretamente, se diseñaron nueve cuestionarios distintos, adaptados a las diversas actuaciones que tiene en curso el Departamento. Es preciso subrayar que se contrastó la validez de medición del instrumento.

Para la validación empírica del instrumento se administraron los cuestionarios

entre la población objeto de estudio. Para la gestión de los cuestionarios se combinaron distintas técnicas de recogida de información, con el objetivo de alcanzar el mayor nivel de efectividad.

Finalmente, se contrastó el modelo teórico: se midieron la fiabilidad y la validez de cada una de las dimensiones que configuraban el modelo teórico. A partir de toda la información recogida, el equipo de investigación procedió a realizar un análisis y diagnóstico certero del capital social en las redes institucionales del Departamento.

En las siguientes líneas se describe con detalle el proceso de creación y validación del instrumento creado.

2. EL CAPITAL SOCIAL EN EL DEPARTAMENTO PARA LA INNOVACIÓN Y LA SOCIEDAD DEL CONOCIMIENTO

A principios de 2004, el Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento mostró su deseo de conocer el «tipo» de relaciones que ha ido estableciendo con otras organizaciones e instituciones a lo largo de las diferentes Actuaciones y Programas que ha llevado a cabo. El Departamento mostró su preocupación por la cantidad y la calidad de sus relaciones, convencido de que la mejora de las relaciones entre distintas organizaciones e instituciones incide de manera extraordinaria en el desarrollo mutuo, en la creación e intercambio de conocimiento y, en última instancia, en el cumplimiento de los objetivos propuestos.

En definitiva, observamos que esta institución pretendía conocer su capital so-

cial, entendiendo como tal la capacidad de un colectivo de personas (organizaciones, empresas u otros colectivos) para generar procesos de relación que incidan de forma positiva en el desarrollo de la potencialidad de la red en la que interactúan. Esta capacidad colectiva puede ser estudiada y medida en términos de conocimientos, valores y comportamientos reales. En definitiva, cuando hablamos de capital social nos referimos al conjunto de factores (valores, normas, actitudes, etc.) que se encuentran dentro de un entorno y que facilitan la coordinación y la cooperación para la obtención de beneficios mutuos.

Para dar respuesta a esta solicitud, se estimó conveniente, en primer lugar, identificar las actuaciones prioritarias del Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento:

- a) Programa de Incorporación del Sistema Educativo a la Sociedad del Conocimiento. Dentro del Programa Red guipuzcoana de Ciencia, Tecnología e Innovación, esta actuación tiene como finalidad impulsar las redes de investigación y desarrollo del Territorio Histórico de Gipuzkoa, mediante el apoyo a proyectos de inversión y de investigación, como un primer paso fundamental para la innovación.
- b) Programa sobre Innovación y Desarrollo de productos. El programa tiene como finalidad el fomento de acciones de desarrollo de nuevos productos por parte de la empresa guipuzcoana en el marco de la mejora de la competitividad del tejido empresarial del Territorio Histórico de Gipuzkoa. A estos efectos se entiende como nuevo producto aquél

que muestra un carácter avanzado e innovador, cuyo lanzamiento facilite la presencia de empresas guipuzcoanas en el mercado internacional en condiciones de rentabilidad y liderazgo.

- c) Programa de coordinación del plan e-Gipuzkoa. El Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento impulsa el presente programa de ayudas cuyos objetivos principales son: incrementar los niveles de acceso básico y el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación en las microempresas guipuzcoanas, con el fin de reducir los riesgos de exclusión digital que podría situarlas en posición no competitiva; y fomentar en las empresas pequeñas y medianas el desarrollo de usos más avanzados de las Tecnologías de la Información y Comunicación y, en particular, del comercio electrónico.
- d) Procedimiento de aprobación de un Decreto Foral. El Departamento coordina el procedimiento de aprobación de un Decreto Foral desde la recepción de una propuesta de Decreto hasta la publicación en el Boletín Oficial de Gipuzkoa.

Seguidamente, se procedió a identificar a los agentes que configuran la red de cada una de las actuaciones.

- a) Programa de Incorporación del Sistema Educativo a la Sociedad del Conocimiento. La red está conformada por responsables del Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento, los del Gobierno Vasco, directores de los centros de enseñanza guipuzcoa-

nos y los de otras instituciones ligadas al marco educativo.

- b) Programa sobre Innovación y Desarrollo de Productos. La red se configura por los responsables del Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento, los de innovación de empresas y los de otras instituciones.
- c) Programa de coordinación del plan e-Gipuzkoa. La red está constituida por los responsables del Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento, otros departamentos de la propia Diputación, directores de empresa y de otras instituciones.
- d) Procedimiento de aprobación de un Decreto Foral. En la creación del Decreto Foral participan personas que pertenecen al Departamento para la Innovación y la Sociedad del Conocimiento o a otros departamentos de la Diputación Foral del Gipuzkoa como el Departamento para la Calidad en Administración Foral, el Departamento para la Fiscalidad y las Finanzas y el Departamento para las Relaciones Sociales e Institucionales.

3. LA MEDICIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

Para la medición del capital social se diseñó un instrumento de medición *ad hoc*. Para ello se siguieron las recomendaciones de la comunidad investigadora para la construcción de una escala de medición de una forma rigurosa. Cabe subrayar que el trabajo abarcó el estudio de una gran diversidad de fuentes sociológicas y económicas, y todo ello se completó con la opinión de expertos en el área de estudio.

En la formulación teórica del modelo se procedió a aplicar técnicas cualitativas para identificar las dimensiones y las variables, y técnicas cuantitativas para seleccionar las mejores variables. En este proceso fue preciso prestar atención a: las escalas de medición simples y compuestas, las reglas para la elaboración de cuestionarios, la identificación de la población y la unidad de muestreo, la selección de la técnica de muestreo y la elección de la administración del cuestionario. Todo ello se desarrollará en las páginas siguientes.

a) **Aplicación de técnicas cualitativas para la identificación de las dimensiones y las variables**

Dado el carácter innovador de esta investigación, fue preciso realizar una investigación de carácter exploratorio. Su propósito fue el diagnóstico de la situación, imprescindible para explicar la naturaleza del problema. Permitió también identificar las dimensiones del problema y realizar una primera formulación teórica del modelo.

El resultado de la aplicación de las técnicas que se describen a continuación fue una gran batería de enunciados agrupados en distintas dimensiones. Una primera gran dimensión es la referida al «capital social comunitario», la segunda al «capital social individual» y la tercera al «análisis de redes». En la primera dimensión, «capital social comunitario», se identificaron, a su vez, subdimensiones que hacían referencia a las siguientes cuestiones: nivel de conocimiento, nivel de confianza (haciendo referencia al propio nivel de confianza y al nivel de cooperación),

grado de implicación, rol de los agentes, nivel de participación y nivel de formación. En la dimensión «capital social individual», las dimensiones identificadas fueron crecimiento humano, dependencia personal, responsable relacional y necesidad de logro y liderazgo. Por último, el análisis de redes hacía referencia a: la cantidad y calidad de las relaciones, la naturaleza directa o indirecta de las relaciones, la confianza mutua en las relaciones y la antigüedad de las relaciones, todas ellas referidas al ámbito profesional (haciendo referencia a las relaciones jerárquicas verticales y a las horizontales) y personal.

Entre las técnicas para el diagnóstico de la situación se encuentran algunas de las técnicas cualitativas más utilizadas como el juicio de expertos, el análisis de datos secundarios, el estudio de casos y los estudios piloto. En esta investigación se optó por el uso de la técnica de juicio de expertos, el análisis de datos secundarios y, entre las técnicas de estudios piloto, las dinámicas de grupo.

Para la técnica de juicio de expertos, se seleccionaron expertos familiarizados con el tema —investigadores de la Fundación Ignacio Manuel de Altuna y diversas universidades—, lo cual permitió definir el problema e ir concretando el modelo. La segunda técnica, el análisis de datos secundarios, se utilizó de forma complementaria a la primera. Por último, cabe subrayar la utilización de las dinámicas de grupo. Se realizaron un total de nueve dinámicas de grupo, que abarcaban las distintas actuaciones dentro y fuera del Departamento: grupo interno del sistema educativo, grupo externo del sistema educativo, grupo interno de innovación, grupo externo de innovación, grupo interno

de e-gipuzkoa, grupo otros departamentos de la Diputación Foral e-gipuzkoa, grupo externo de e-gipuzkoa, grupo interno decreto foral, grupo otros departamentos de la Diputación Foral y finalmente el grupo de los políticos.

En el caso de los grupos internos, dado su reducido tamaño, fue invitada toda la población, mientras que en el caso de los grupos externos se seleccionaron 6 ó 7 individuos. Se contactó con ellos a través del teléfono y se les invitaba a participar en la dinámica. En ella se planteaban las siguientes tres cuestiones referidas a la actuación en la que participaban:

- Tomando en consideración como actor al individuo:
 - ¿Qué hace que nos sintamos motivados para trabajar?
 - ¿Cuáles son las condiciones idóneas para trabajar?
- Tomando en consideración como actor al grupo:
 - ¿En qué condiciones culturales funciona bien el grupo?
 - ¿Qué condiciones estructurales necesita el grupo para que funcione bien?
- Tomando en consideración como actor a otras organizaciones:
 - ¿Cómo son las relaciones con las otras organizaciones? ¿Cómo se valora la relación con otras organizaciones en términos culturales?

Tras una breve presentación del moderador los participantes intervenían de manera totalmente libre. La duración de las dinámicas osciló entre las dos y las tres horas.

b) **Aplicación de técnicas cuantitativas para la selección de las variables**

La conceptualización teórica del Capital Social permitió crear una base de enunciados, susceptibles de ser clasificados en diferentes dimensiones. Según los criterios de evaluación de Robinson *et al.* (1991), esta base deberá constar de más de 100 *items* para poder ser calificada como de importante. En nuestro caso superó con creces el número mínimo recomendado.

En el cuadro n.º 1 se recogen las dimensiones identificadas y el número de enunciados utilizados para su medición. Para cada una de las actuaciones y grupos (interno y externo) se adaptaron los enunciados a las circunstancias específicas requeridas.

Para conocer la aportación de calidad de las dimensiones configuradas, se procedió, en primer lugar, a realizar un análisis factorial y, seguidamente, a calcular los coeficientes de correlación entre *items* y coeficientes de correlación ítem-total corregidos.

La validez de concepto, que se refiere a la capacidad del instrumento de medir realmente el concepto, es considerada como la más necesaria en la investigación científica (Jacoby, 1978). Para su comprobación se puede utilizar la técnica del análisis factorial de componentes principales, que permite ver cómo se cargan los *items* en las diferentes dimensiones. El objetivo del análisis factorial es comprobar empíricamente el número de dimensiones conceptualizadas teóricamente. Así, se dice que el modelo opera de forma esperada si los resultados son próximos a las subescalas teóricas del modelo (Berné *et al.*, 1994).

Para confirmar que un ítem está contribuyendo a la formación de un factor se exigen

Cuadro n.º 1

Dimensiones teóricas del constructo capital social

Dimensiones	Número de variables
Capital social comunitario	
Nivel de conocimiento	5
Nivel de confianza (Nivel de confianza y de cooperación)	7+5
Grado de implicación (1)	2
Grado de implicación (2)	3
Rol de los agentes	2
Nivel de participación	2
Nivel de formación	7
Capital social individual	
Crecimiento Humano	11
Dependencia Personal	12
Necesidad de logro y liderazgo	19
Responsable relacional	16
Análisis de redes	
Número de personas (relación profesional vertical, profesional horizontal y personal)	2+4+3
Relación directa (relación profesional vertical, profesional horizontal y personal)	2+4+3
Relación no directa (relación profesional vertical, profesional horizontal y personal)	2+4+3
Confianza mutua (relación profesional vertical, profesional horizontal y personal)	2+4+3
Antigüedad (relación profesional vertical, profesional horizontal y personal)	2+4+3

Fuente: Elaboración propia.

pesos entre 0,30 y 0,50. Por otra parte, Fornell y Larcker (1981) recomiendan que la varianza explicada debe ser, como mínimo, del 50% para evitar situaciones de mayor error de medida que de varianza válida.

En el cuadro n.º 2 se recoge información sobre los resultados del análisis factorial de cada una de las dimensiones.

En todos los casos las dimensiones propuestas fueron aceptadas. Se aceptaron las variables con cargas superiores a

0,4 y sólo en el caso de las dimensiones del capital social individual se procedió a una depuración. Como resultado, el capital social individual quedó con 42 variables. Asimismo, cabe subrayar que todas las dimensiones alcanzan varianzas explicadas superiores a las recomendadas.

En relación con los coeficientes de correlación entre *items*, Sellitz *et al.* (1976) afirman que si todas las variables miden la misma característica general de una actitud,

Cuadro n.º 2

Dimensionalidad del constructo capital social

Dimensiones	Número de dimensiones	Varianza explicada
Nivel de conocimiento	Unidimensional	66,649%
Nivel de confianza	Nivel de confianza + Nivel de cooperación	44,178%+12,340%
Grado de implicación (1)	Unidimensional	70,781%
Grado de implicación (2)	Unidimensional	67,525%
Rol de los agentes	Unidimensional	57,184%
Nivel de participación	Unidimensional	86,218%
Nivel de formación	Unidimensional	46,642%
Capital social individual	Crecimiento Humano	Antes de la depuración: 16,567%+7,559%+4,937%+4,084%
	Dependencia Personal	
	Necesidad de logro y liderazgo	Después de la depuración: 20,721%+9,160%+6,284%+4,735%
	Responsable relacional	
Número de personas	Número de personas profesional vertical	29,916%+25,398%+11,452%
	Número de personas profesional horizontal	
	Número de personas personal	
Relación directa	Relación directa profesional vertical	30,214% + 20,893%+13,670%
	Relación directa profesional horizontal	
	Relación directa personal	
Relación no directa	Relación no directa profesional vertical	32,037%+19,709%+14,825%
	Relación no directa profesional horizontal	
	Relación no directa personal	
Confianza mutua	Confianza mutua profesional vertical	35,897%+17,954%+12,546%
	Confianza mutua profesional horizontal	
	Confianza mutua personal	
Antigüedad	Antigüedad profesional vertical	33,796%+24,450%+13,110%
	Antigüedad profesional horizontal	
	Antigüedad personal	

Fuente: Elaboración propia.

entonces su correlación también debe ser alta. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que correlaciones próximas a 1 indican que ambos *items* están midiendo lo mismo y, por tanto, son redundantes. Briggs y Cheek (1986) consideran que correlaciones medias entre ítem en el rango de 0,2 y 0,4 son los óptimos. Si es menor a 0,1 es probable que algún ítem no represente adecuadamente la complejidad de los *items* y si es mayor a 0,5 significa la existencia de alguna redundancia y, por tanto, una excesiva especificidad del instrumento.

Atendiendo a las dimensiones identificadas por el análisis factorial, cabe subrayar que ninguna correlación era inferior a 0,1. Muchas de las correlaciones oscilaban en el rango recomendado y algunas superaban la correlación máxima recomendada, lo que sugería la posibilidad de alguna redundancia o de excesiva especificidad del instrumento.

Seguidamente, se identifican los coeficientes de correlación ítem-total corregidos. Chan *et al.* (1990) consideran que 0,4 es el punto crítico de corte para eliminar los *items*, mientras que Spector (1992) recomienda correlaciones ítem-total corregidos de 0,3 y Bearden *et al.* (1991) de 0,5. En esta primera etapa de investigación se podría optar por ser muy laxo y seguir las sugerencias de Spector (1992). Atendiendo esta sugerencia, se aceptaron todas las variables resultantes del análisis factorial.

Además, para que una investigación sea rigurosa es conveniente contrastar la calidad de las mediciones compuestas, como es el caso. Uno de los principales criterios es el de fiabilidad. La fiabilidad es el grado en el que una medida carece de error aleatorio y por ello proporciona resultados congruentes. Dicho de otra

forma, un instrumento es fiable cuando el resultado del procedimiento de medición se puede reproducir.

Los métodos para medir la fiabilidad son varios, pero los más utilizados son el test-retest y la consistencia interna. El test-retest consiste en la repetición de la misma escala a la misma muestra o a una muestra semejante. La consistencia interna consiste en el cálculo de correlaciones. En este caso, el índice más utilizado es el Alpha de Cronbach.

El cuadro n.º 3 recoge los índices de fiabilidad de cada una de las dimensiones. Observamos que, excepto en el caso de la dimensión «Rol de los agentes», las fiabilidades son muy elevadas y, por tanto, indicativo de que se ha construido un buen instrumento de medida.

Además de la fiabilidad, la construcción de un instrumento de medición requiere contrastar su validez. La validez es la capacidad de un instrumento para medir lo que se pretende medir. Existen numerosos tipos de validez. Cabe destacar la validez de contenido, la validez convergente y la validez discriminante. La validez convergente muestra en qué medida dos instrumentos diferentes y diseñados para medir el mismo concepto obtienen resultados similares. Dos instrumentos son convergentes cuando están fuertemente correlacionados. La validez discriminante indica en qué medida dos instrumentos diferentes para medir conceptos similares (pero distintos) están relacionados.

Esta investigación se limitó a contrastar la validez de contenido con expertos en el tema. No se pudieron contrastar la validez convergente y la validez discriminante debido al carácter exploratorio de esta investigación.

Cuadro n.º 3

Índices de fiabilidad para cada una de las dimensiones

Dimensiones	Alpha de Cronbach
Nivel de conocimiento	0,871
Nivel de confianza	0,846
Nivel de cooperación	0,808
Grado de implicación (1)	0,587
Grado de implicación (2)	0,758
Rol de los agentes	0,251
Nivel de participación	0,840
Nivel de formación	0,804
Crecimiento Humano	0,871
Dependencia Personal	0,516
Necesidad de logro y liderazgo	0,860
Responsable relacional	0,776
Número de personas relación profesional vertical	0,636
Número de personas relación profesional horizontal	0,764
Número de personas relación personal	0,607
Relación directa relación profesional vertical	0,765
Relación directa relación profesional horizontal	0,758
Relación directa relación personal	0,573
Relación no directa relación profesional vertical	0,882
Relación no directa relación profesional horizontal	0,687
Relación no directa relación personal	0,731
Confianza mutua relación profesional vertical	0,683
Confianza mutua relación profesional horizontal	0,814
Confianza mutua relación personal	0,649
Antigüedad relación profesional vertical	0,851
Antigüedad relación profesional horizontal	0,818
Antigüedad relación profesional personal	0,621

Fuente: Elaboración propia.

c) **Elaboración del cuestionario**

En la construcción del instrumento de medición se prestó también atención a los siguientes elementos:

—Redacción de *items*. A la hora de la redacción de los enunciados es nece-

sario prestar atención a la relevancia de los mismos. Asimismo, es recomendable ser claros en la redacción de los *items*. Se trató de evitar la utilización de expresiones complejas y las dobles negaciones, así como la utilización de expresiones que incluyan dos opiniones.

- Redacción de respuestas. En la redacción de las respuestas se utilizaron enunciados.
- Orden de los enunciados. Las investigaciones revisadas muestran que el orden de los *items* puede llegar a influir. Sin embargo, hasta el momento no se ha determinado cuánto influye.
- Número de *items*. Según las investigaciones, a mayor número inicial de enunciados mayor facilidad para hacer una selección. En cualquier caso, se optó evitar un excesivo número de enunciados.
- Número óptimo de respuestas. Según las investigaciones el número mínimo de respuestas sería de 3. En esta investigación se optó por 5.
- Respuesta central. La respuesta central se refiere a la existencia de un número par o impar de respuestas. La inclusión de la respuesta central depende del juicio prudencial del que construye el instrumento. De todas formas, si el número de respuestas es de 2 es recomendable incluir la respuesta central. Si el número de respuestas es más de 3 se recomienda no incluirla. En esta investigación se optó por un número par de respuestas.
- Aquiescencia. La aquiescencia es la tendencia de algunos sujetos a responder afirmativamente con independencia del contenido del *item*. Las investigaciones recomiendan incluir *items* en sentido positivo y negativo, aunque no es necesario que sea proporcional. En esta investigación se trató de incluir algunos *items* que evitaran la aquiescencia.
- Deseabilidad social. Se refiere al grado de sinceridad de las respues-

tas. Los investigadores tratamos de evitar este tipo de situaciones.

- Se ha tratado de incluir sólo aquellas preguntas que son relevantes y precisas. Además, se trató que las preguntas recabaran información fiable y válida.
- A la hora de preguntar, nos hemos cerciorado de que el encuestado tenga la información, que pueda recordarla sin mucho esfuerzo y que quiera contestar a las preguntas planteadas.
- En relación a la forma de redacción de las preguntas, se optó por las preguntas con respuesta cerrada.

El resultado de este concienzudo trabajo fue un cuestionario adaptado a cada actuación y a cada grupo —interno, externo o departamento—. En consecuencia, en esta investigación se trabajó con un total de nueve cuestionarios, que fueron, además, traducidos al euskera, de forma que se utilizaron las dos lenguas oficiales del Territorio Histórico de Gipuzkoa. El cuestionario incluía, además, las preguntas censales de género, edad, estudios y conocimientos del euskera.

d) Identificación de la población y la unidad de muestreo

Se procedió a identificar la población, esto es, el conjunto de todas las unidades estadísticas. La unidad estadística es la persona, sujeto o cosa que posee la información necesaria. Además, la unidad estadística debe quedar «dicotómicamente» definida.

En esta investigación la población objeto de estudio fue la red de relaciones existente en el entramado del Departamento de

Cuadro n.º 4
Tamaño de la población y tasa de respuesta

Actuación	Tamaño de la población	Tasa de respuesta
Sistema educativo externo-centros educativos	192	80%
Sistema educativo externo-organizaciones		
Sistema educativo interno	7	100%
Innovación-externo-empresas	85	76,47%
Innovación-externo-instituciones		
Innovación-interno	4	100%
E-gipuzkoa-externo	60	82%
E-gipuzkoa-departamento	20	81%
E-gipuzkoa-interno	4	100%
Decreto Foral-externo-departamentos	11	45%
Decreto Foral-interno	4	100%
Políticos	3	100%

Fuente: Elaboración propia.

mento de la Diputación Foral en estudio. En lugar de seleccionar una muestra representativa, se optó por administrar el cuestionario a toda la población.

En el cuadro n.º 4 se recogen las poblaciones para cada una de las actuaciones.

e) **Elección de la administración del cuestionario**

Las formas de administración del cuestionario más tradicionales son la encuesta personal, la encuesta postal y la encuesta telefónica. Cada una de las alternativas muestra sus ventajas y desventajas.

Entre las ventajas de la encuesta personal se encuentra la identidad conocida del encuestado, la posibilidad de incluir

un elevado número de preguntas, adaptar al encuestado las preguntas, limitar la «contaminación» entre preguntas, controlar visualmente el entorno del encuestado y plantear preguntas relativamente complejas. En cuanto a las desventajas, cabe citar el elevado coste, la influencia que puede ejercer el encuestador y la necesidad de mucho tiempo para hacerla.

Entre las ventajas de la encuesta postal cabe destacar el relativo escaso coste, la garantía del anonimato, la ausencia de sesgos de los encuestados y la posibilidad de acceder a una muestra de gran dispersión geográfica y de contactar con personas «inaccesibles». En cuanto a las desventajas, se pueden citar la lentitud de las respuestas, la escasa tasa de respuesta, la «contaminación» entre pre-

guntas, la necesidad que tiene el cuestionario de ser «autosuficiente» y «autoexplicable», el reducido número de preguntas a incluir y la incertidumbre sobre la identidad del encuestado.

La encuesta telefónica presenta como ventajas que permite acceder a muestras con gran dispersión geográfica, el bajo coste relativo y la rapidez de obtención de resultados. En relación a las desventajas, cabe citar su «incomodidad», la duración limitada, la facilidad para la interrupción y la necesidad de plantear preguntas muy sencillas.

En esta investigación se optó por hacer un uso complementario de las tres técnicas expuestas anteriormente. En primer lugar, los máximos responsables de la Diputación enviaron una carta solicitando la colaboración en la investigación. A los dos días de la recepción de la carta, personal del equipo de investigación se ponía en contacto con la unidad estadística por teléfono para concertar una cita y realizar la encuesta personalmente. Algunos encuestados optaron por la entrevista personal sugerida por los investigadores, mientras que otros prefirieron que el cuestionario fuera enviado vía correo tradicional o correo electrónico. Como resultado de esta laboriosa tarea se alcanzaron altas tasas de respuesta, como puede observarse en el cuadro n.º 4.

4. CONCLUSIONES

El instrumento de medición del Capital Social creado en esta investigación es una nueva propuesta para medir la cantidad y la calidad de las relaciones de una institución concreta. La metodología se-

guida en esta investigación podría ser aplicada para desarrollar nuevos instrumentos de medición para otro tipo de organizaciones distintas de las consideradas en este trabajo.

La herramienta creada pretende ser un instrumento conceptualmente evolucionado de otros realizados en el pasado. Su aparente superioridad se basa en:

- un carácter más amplio en su planteamiento, resultado de una extensa revisión bibliográfica, que enriquece sus fundamentos y desarrolla sus dimensiones;
- un enfoque multidisciplinar en su construcción, pues contempla diversidad de enfoques —sociológicos, económicos, psicológicos—;
- una síntesis de aportaciones parciales de numerosos y relevantes autores;
- un cuidadoso análisis cualitativo del instrumento en el que se han tenido en cuenta los puntos de vista de numerosos expertos en la materia.

El instrumento de medición sugiere ser metodológicamente superior a otros previos. Aparte de las razones cualitativas ya expuestas, la metodología cuantitativa seguida se ha basado en un modelo de análisis de componentes principales más sofisticado, procedente de la escuela francesa. Debe hacerse notar, además, que la muestra ha sido realmente toda la población, y si bien no ha respondido el 100% de ella, la tasa de respuesta ha sido muy elevada.

Como consecuencia del proceso cualitativo y cuantitativo seguido, se propone un instrumento de medición que se caracteriza por un elevado número de *items* y dimensiones que superan el carácter

más estrecho de otros. El que se propone en esta investigación amplía el número de dimensiones y es especialmente importante debido a las nuevas dimensiones propuestas.

La metodología seguida en esta investigación desemboca en la construcción de un instrumento que se caracteriza por unos índices de fiabilidad y validez superiores a otros realizados anteriormente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

259

- BAGOZZI, R.P.; BAUMGARTNER, H. (1994): «The evaluation of structural equation models and hypothesis testing»; en *Principles of Marketing Research*; ed. Blackwell Publishers.
- BEARDEN, W.O.; NETEMEYER, A.G.; MOBLEY, B.F. (1993): *Handbook of marketing scales: Multi-item measures for marketing and consumer behavior research*. Sage. Newbury Park, CA, EE.UU.
- BEARDEN, W.O.; NETEMEYER, R.G.; MOBLEY, M.F. (1991): *Handbook of marketing scales. Multi-item measures for marketing and consumer behavior research*. Sage Publications. International Educational and Professional Publisher.
- BERNE, C.; PEDRAJA, M.; RIVERA, P. (1994): «Los Determinantes de la actitud del Consumidor ante la Publicidad: un Estudio Exploratorio». *VI Encuentro de Profesores Universitarios de Marketing*; sin paginar.
- BOLLEN, K.A. (1989): *Structural equations with latent variables*. Ed. Jhon Wiley & Sons. New York.
- BOURDIEU, P. (1986): «The forms of Capital». En: Richardson JG (ed). *The Handbook of Theory: Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press.
- COLEMAN, J. (1990): *Foundations of Social Theory*, Belknap Press, Cambridge, Mass.
- FERBER, R. (1977): «Research by convenience»; *Journal of Marketing Research*; vol. 4, pp. 57-58.
- FORNELL, C.; LARCHER, D.F. (1981): «Evaluating Structural Equation Models with Unobservable Variables and Measurement Error». *Journal of Marketing Research*. Vol. 18, pp.39-50.
- FUKUYAMA, F. (1996): *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. London: Penguin.
- JÖRESKOG, K.G.; SÖRBOM, D. (1984): *LISREL VI: Analysis of linear structural relationships by the method of maximum likelihood*. Chicago: National Educational Resources, Inc.
- NUNALLY, J.C. (1987): *Teoría Psicométrica*. Trillas. México, Méjico.
- PETER, J.P. (1979): «Reliability: A Review of Psychometric Basics and Recent Marketing Practices»; *Journal of Marketing Research*; vol. XVI, pp. 6-17.
- PUTNAM, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press. Princeton.
- ROBINSON, J.P.; SHAVER, P.R.; WRIGHTSMAN, L.S. (1991): *Measures of personality and social psychological attitudes*. San Diego, CA. Academic Press.
- VILLANUEVA, M.L. (1997): *Elección de mercado: mercado interno versus mercado externo*. Tesis doctoral. UPNA.
- ZIKMUND, W.G. (2003): *Fundamentos de investigación de mercados*. Thomson, 2.ª edición.

Fuentes de internet

- http://europa.eu.int/index_es.htm
<http://www.ej-gv.net>
<http://www.g2020.net/docum/dossier02es.pdf>
<http://www.gipuzkoa.net>
<http://www.gipuzkoa.net/DFG/innovacion-c.html>

El capital social: caso Lea Artibai

El sector privado puede contribuir a la creación de capital social: propiciando la creación de asociaciones y multiplicando los servicios de agentes intermediarios que buscan mejorar las relaciones entre las empresas, fomentando de forma permanente formas de cooperación, cultivando la confianza mutua entre los actores organizacionales, desplegando un comportamiento constructivo y creador, impulsando la presencia de valores comunes, reforzando la afirmación de la identidad personal, familiar y colectiva e impulsando el crecimiento de la autoestima en la misma experiencia. En este trabajo se describen los principales hitos que se han vivido en la comarca de Lea Artibai de la que se han derivado importantes resultados desde el punto de vista del desarrollo económico y bienestar social y en los que la clave ha residido en el trabajo conjunto y coordinado de jóvenes promotores que ha tenido continuidad en el tiempo a través de diferentes formas de impulsar el desarrollo comarcal, y que constituyen claros ejemplos de la efectividad del capital social como agente transformador del entorno. Este artículo se centrará fundamentalmente en el papel jugado por la Escuela Profesional Lea Artibai, organización que desde su origen fue creada para actuar —buscando en todo momento la representatividad comarcal y la integración de diferentes agentes—, en pro de la competitividad del capital social y económico de la comarca.

Sektore pribatuak gizarte kapitala sortzen lagun dezake: elkarreak sortzea erraztuz eta enpresen arteko erlazioak hobetzea lortu nahi duten eragile bitartekarien zerbitzuak ugarituz, etengabe sustatuz lankidetzak-formak, organizazioetako eragileen arteko elkarrekiko konfiantza landuz, jarrera konstruktiboa eta sortzailea hedatuz, balio komunak presentzia bultzatuz, norberaren, familiaren eta kolektiboaren izaera baieztatzea indartuz eta autoestimarekin hazkundeak sustatuz esperientzia berean. Lan horretan Lea-Artibai eskualdeko mugari nagusiak deskribatzen dira, garapen ekonomikoaren eta gizarte-ongizatearen ikuspegitik emaitza garrantzitsuak izan dituztenak eta eskualdeko garapena sustatzeko modu desberdinen bitartez denboran jarraipena izan duen gazte sustatzaileen baterako lan koordinatua gako izan duten eta gizarte kapitalak ingurua eraldatzeko eragile gisa duen eraginkortasunaren adibide argiak direnak. Artikulu horrek arreta nagusiki Lea-Artibai lurbera-heziketako ikastetxeak izan duen paperean jarriko du organizazio hori hasieratik —beti eskualdearen ordezkagarritasuna eta eragile desberdinen integrazioa bilatuz— eskualdeko gizarte kapital eta ekonomikoaren lehiakortasunaren alde jarduteko sortu baitzen.

The private sector can contribute to the creation of social capital: favouring the creation of the associations and multiplying the services of the intermediary agents who look for to improve the relations between the enterprises, promoting in a permanent way, forms of co-operation, cultivating mutual confidence between the organisational actors, spreading out a constructive and creative behaviour, promoting the presence of the common values, reinforcing the affirmation of the personal, familial and collective identity, encouraging the growth of the self estimation in the same experiment. In this study, there will be described the principal hits which were lived in the area of Lea Artibai, the one from which, have derived important results from the point of view of the economic development and social well-being, and in which the clue was settled in the whole co-ordinate work of young promoters, that has earned continuity at the time through the different forms of promoting the regional development, and constitutes clear examples of effectiveness of the social capital as a transforming agent of the environment. This article focuses mainly in the role performed by the Professional School of Lea Artibai, an organisation which since its origin was created to act looking for, all the time, the regional representativity and the integration of the different agents for the competitiveness of the economic and social capital of the region.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. El papel del capital social en la comarca como impulsor del desarrollo empresarial desde mediados de la década de los cincuenta
 3. Datos socioeconómicos actuales de la comarca de Lea Artibai
 4. La apuesta por Azaro Fundazioa, núcleo comarcal para la innovación, la competitividad y el desarrollo local
 5. Las claves de desarrollo futuro
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social, innovación, competitividad, comarca

N.º de clasificación JEL: A13, L10, R11

1. INTRODUCCIÓN

La interpretación que a continuación se acompaña y que Celia Cornejo¹ realiza del capital social, se acerca a los principios de actuación y andadura desarrollada por diferentes iniciativas comarcales que han compartido un mismo objetivo: trabajar en la comarca y desde la comarca por la competitividad de la misma en términos de desarrollo económico y empresarial y bienestar de sus habitantes.

El capital social comprende un amplio rango de procesos y modos de cooperación y coordinación entre grupos. Su calidad depende de las estructuras sociales existentes en cada comunidad, pudiendo variar con el tiempo, ser creado o destruido, incrementa-

do o disminuido y acumulado lo gastado. Este concepto acoge un significado muy humano, en tanto que se refiere a las relaciones entre personas, a las conexiones sociales y a los aspectos comunes que surgen de la interrelación entre las personas. En cuanto al desarrollo económico, actúa como recurso, facilitando la cooperación entre empresarios y entre éstos y los trabajadores. El sector privado puede contribuir a la creación de capital social: propiciando la creación de asociaciones y multiplicando los servicios de agentes intermediarios que buscan mejorar las relaciones entre las empresas, fomentando de forma permanente, formas de cooperación, cultivando la confianza mutua entre los actores organizacionales, desplegando un comportamiento constructivo y creador, impulsando la presencia de valores comunes, reforzando la afirmación de la identidad personal, familiar y colectiva e impulsando el crecimiento de la autoestima en la misma experiencia.

¹ En este mismo número de *Ekonomiaz*.

En el trabajo que acometemos se describen los principales hitos que se han vivido en la comarca de Lea Artibai de la que se han derivado importantes resultados desde el punto de vista del desarrollo económico y bienestar social y en los que la clave ha residido en el trabajo conjunto y coordinado de jóvenes promotores que ha tenido continuidad en el tiempo por medio de diferentes formas de impulsar el desarrollo comarcal, y que constituyen claros ejemplos de la efectividad del capital social como agente transformador del entorno. Este artículo se centrará fundamentalmente en el papel jugado por la Escuela Profesional Lea Artibai, organización que desde su origen fue creada para actuar —buscando en todo momento la representatividad comarcal y la integración de diferentes agentes—, en pro de la competitividad del capital social y económico de la comarca.

En este sentido, este trabajo se ha estructurado en los siguientes apartados:

- El papel del capital social en la comarca como impulsor del desarrollo empresarial desde mediados de la década de los cincuenta.
- Datos socioeconómicos generales actuales de la comarca de Lea Artibai.
- Un nuevo impulso en la actuación coordinada de agentes comarcales en el desarrollo local y empresarial de la comarca: la apuesta por Azaro Fundazioa, núcleo comarcal para la innovación y la competitividad.

2. EL PAPEL DEL CAPITAL SOCIAL EN LA COMARCA COMO IMPULSOR DEL DESARROLLO EMPRESARIAL DESDE MEDIADOS DE LA DÉCADA DE LOS CINCUENTA

En este apartado destacamos los principales hitos vividos en la comarca de Lea

Artibai y que han sido estratégicos en tanto que han supuesto cambios y avances importantes en el desarrollo del tejido empresarial de la comarca y la mejora de la calidad de vida de sus habitantes.

—Mediados de la década de los cincuenta. La Escuela Laboral Parroquial ubicada en Markina-Xemein acoge a jóvenes que realizan estudios de Oficia de Mecánica/Electrónica y que junto con Don Julián Olazabalaga² comienzan a vivir de cerca y a atraer a la comarca de Lea Artibai la experiencia cooperativa que se estaba gestando en la comarca del Alto Deba bajo el liderazgo de Don José María Arizmendiarieta (creador de la experiencia cooperativa de Mondragón que hoy día es MCC, nacido en Barinaga, Markina-Xemein). Estos jóvenes de la comarca de Lea Artibai mantuvieron una dinámica de trabajo que posibilitó la creación de las primeras cooperativas de la comarca. Se ponen en marcha iniciativas empresariales que permiten dar pasos importantes en la diversificación de la actividad económica, fundamentalmente centrada en la actividad primaria (tanto agrícola como pesquera) y sobre todo, se crea un grupo de emprendedores que lideran el desarrollo de la comarca.

—1974 constituye un hito fundamental en el desarrollo de la comarca. Bajo la dirección de Caja Laboral, se realizó una reflexión estratégica comarcal que ha supuesto un antes y después en el tejido y cultura empresarial de la comarca: «Análisis y perspectivas de desarrollo de la

² Persona muy cercana a D. José M.^a Arizmendiarieta —creador del movimiento cooperativo de Mondragón— que trató de sembrar y desarrollar en la comarca de Lea Artibai las raíces del cooperativismo junto con jóvenes de la zona que cursaban sus estudios en la Escuela Laboral de Markina en una primera fase y completaban sus estudios en Mondragón.

comarca de Marquina». Caja Laboral, en el apartado introductorio al estudio señala:

Esta entidad se ha propuesto facilitar a los hombres de distintas comarcas de nuestro país la posibilidad de contribuir y participar de modo activo en la prosperidad de dicha comunidad. Para esta meta es importante contar con hombres que conociendo el estado de su propia comunidad se dediquen a movilizar medios económicos, técnicos, educativos junto con nuevos hombres que den por resultados instituciones económicas y sociales que multipliquen los recursos de la propia comunidad.

Como consecuencia de este estudio, se marcan líneas de actuación que tienen como objetivo impulsar el desarrollo de iniciativas cooperativas que sobre todo, generasen nuevas industrias con el objeto de equilibrar las proporciones de empleo entre los sectores primario (desproporcionadamente elevado) y el secundario y terciario, incorporasen más mujeres al mundo laboral y potenciasen la formación de los trabajadores de la comarca.

—A mediados de la década de los setenta, se pone también en marcha el Grupo Comarcal LEARKO. Estructura impulsada por Caja Laboral y el Grupo Cooperativo Mondragón que se articula en torno a dos retos fundamentales: consolidar empresas existentes —preferentemente cooperativas— y plantear proyectos viables de futuro, nuevas actividades industriales que garanticen puestos de trabajo a las nuevas generaciones y para los excedentes humanos del campo y el sector pesquero.

—1970-1990. La crisis de la economía internacional lleva a LEARKO a centrarse sobre todo en la consolidación de empresas existentes y no tanto a impulsar la creación de nuevas empresas. Asimismo, abordó un proyecto que resultó ser estratégico para el devenir de la comarca:

asumió el liderazgo de desarrollo comarcal cooperativo, impulsando la creación y consolidación de la Escuela Comarcal de Formación Profesional.

—Así en 1976 se constituye la Escuela Profesional Comarcal Lea Artibai S. Coop.³, a través de la transformación societaria de la referida escuela parroquial que tantos jóvenes inquietos y emprendedores había preparado. La nueva escuela se constituyó con la firme vocación de sustentar el desarrollo de las empresas de la comarca formando a profesionales competitivos. La rama mecánica, electrónica y la administrativa son la columna vertebral de la oferta educativa del centro.

Learko muy pronto se ubicó en el nuevo edificio de la Escuela Profesional Comarcal y mantuvo siempre una estrecha relación con el centro en tanto que compartían el objetivo de contribuir a la creación de nuevas empresas y a la consolidación de las existentes.

—La propia construcción del nuevo edificio de Lea Artibai Ikastetxea constituyó otro hito importante en el desarrollo del capital social de la comarca. Pronto se percibió por los jóvenes promotores e impulsores del cooperativismo en la comarca que era preciso contar con un centro de formación profesional más acorde con el desarrollo que se estaba vislumbrando a futuro. En este sentido, se comenzaron a dar los pasos para construir el edificio actual suponiendo, en esa época, una fuerte inversión. Personas y familias de la comarca, la Diputación Foral de Bizkaia y Caja Laboral fueron los principales agentes que apoyaron este proyecto.

—1982-1990. La formación profesional atraviesa una etapa de crisis. Se trata de

³ En adelante, Lea Artibai Ikastetxea.

una oferta formativa desprestigiada. La estrategia de Lea Artibai Ikastetxea consiste en apostar por el desarrollo tecnológico.

—1991. El Grupo Cooperativo Mondragón inicia una nueva andadura pasando de organizarse a través de grupos comarcales a hacerlo vía asociaciones sectoriales. Así, la disgregación del grupo comarcal deja un hueco en el liderazgo del Grupo Cooperativo en el desarrollo integral de la comarca. Es decir, no hay una visión integrada de comarca ni una cabeza responsable de su actualización y renovación.

—1994. La Mancomunidad de la comarca de Lea Artibai, todos los municipios que integran la comarca de Lea Artibai, inician un proceso de reflexión estratégica que concluye con un documento en el que, entre otras líneas de actuación, se aboga por la necesidad de impulsar un desarrollo equilibrado de los sectores productivos, buscando actividades de valor añadido, señalando que para ello, es preciso la acción, el cambio, activar el sentido del riesgo e impulsar la cultura emprendedora. En esta reflexión comarcal, en la que se comparte la misión de propiciar el desarrollo económico y el bienestar social, se considera que Lea Artibai Ikastetxea, constituye un agente clave del proceso transformador pretendido.

—En este sentido, la Lea Artibai Ikastetxea ratifica el compromiso que venía desarrollando revisando su misión y consensuando la siguiente redacción: «*somos un agente transformador del entorno, incidiendo básicamente en la formación pero también desarrollando productos y prestando servicios a empresas y agentes sociales y culturales de nuestro entorno, la comarca de Lea Artibai*». Concretamente, proyecta su futuro con el firme propósito de preparar a las personas y

con su identificación con las necesidades sociales. En este sentido aborda un enorme trabajo de desarrollo, tanto en el cambio de concepto educativo, preparando a la persona en su aspecto integral (conocimientos, competencias-capacidades y valores) adaptado a las nuevas exigencias de una sociedad internacionalizada, como en la equiparación de la mujer, superando los roles de género.

—La competitividad comarcal es otro aspecto básico que recobra fuerza en la misión del centro. Contribuir al crecimiento y consolidación de las empresas existentes y al nacimiento de nuevas iniciativas empresariales acordes con las nuevas necesidades. La formación técnica al máximo nivel y el desarrollo científico-tecnológico en colaboración entre el mundo académico y empresarial se consideran claves de competitividad para el centro y en general para su entorno más inmediato, la comarca de Lea Artibai.

En este contexto, especialmente ilustrativas resultan las siguientes reflexiones de Javier Retegui⁴:

Durante el periodo que funcionó el Grupo Comarcal Learko tuvo también la virtud de asumir el liderazgo del desarrollo comarcal cooperativo, impulsando la creación y consolidación de la Escuela Comarcal de Formación Profesional de Lea-Artibai, dando un importante impulso a la acción formativa. El inicial esfuerzo realizado por el Centro de Formación Profesional durante los 22 años de su existencia, cedió el testigo a la nueva cooperativa de enseñanza tutelada por el Grupo Learko. (...) Los compromisos

⁴ Javier Retegui, referente fundamental y de reconocido prestigio en el ámbito de la promoción empresarial y en especial, en el ámbito de «emprender en forma cooperativa». Ha sido Consejero de Industria y Comercio del Gobierno Vasco y ha ocupado puestos de alta responsabilidad dentro de Mondragón Corporación Cooperativa.

asumidos por las cooperativas de Learko en relación a la promoción de la Escuela Comarcal de Formación Profesional de Lea-Artibai se mantienen, pero la disgregación del Grupo Comarcal ha dejado un importante hueco en el liderazgo del Grupo Cooperativo en el desarrollo integrado de la comarca. No hay una visión integrada de comarca ni una cabeza responsable de su actualización y renovación.

La promoción empresarial en esta nueva etapa ha cambiado sustancialmente de enfoque y orientación. (...) Los vínculos comarcales intercooperativos han desaparecido. Queda un gran vínculo común, un gran proyecto compartido que en cierta forma asume el liderazgo comarcal. Es la Escuela Profesional Comarcal de Lea-Artibai.

—La segunda parte de la década de los noventa es especialmente fructífera para Lea Artibai Ikastetxea. Se desarrolla la oferta universitaria de ingeniería de polímeros, se incorporan nuevas líneas tecnológicas (alimentación, frío, telecomunicaciones) y se ponen en marcha proyectos de investigación y empresariales con el fin de contribuir activamente al desarrollo del entorno empresarial. Los fondos europeos (FEDER y FSE) resultan estratégicos y claves para la viabilidad económica y técnica de todos estos retos que la Escuela Profesional se había marcado y estaba llevando a cabo.

—Como consecuencia de esta andadura, Lea Artibai Ikastetxea presenta al final de la década un sólido reposicionamiento tecnológico, con infraestructuras y servicios en vanguardia para importantes empresas del entorno y es considerado un colaborador habitual para llevar a cabo procesos de mejora e innovación tecnológica. Asimismo, existe un reconocimiento explícito de la calidad de su oferta formativa y del buen nivel de sus alumnos.

—En 1999, una nueva convocatoria de fondos europeos (FEDER y FSE) permite

seguir ahondando en los retos estratégicos ya puestos en marcha. Una apuesta decidida por la transformación del entorno incidiendo especialmente en la creación de nuevas empresas y en la oferta de servicios técnicos y de investigación a las empresas.

—Así, desde 1994, durante 8 años, Lea Artibai Ikastetxea desarrolla proyectos de alto contenido tecnológico y consigue resultados muy beneficiosos tanto para la comarca como para su propia competitividad. No obstante, incide en un alto coste económico y pone de manifiesto la necesidad de contar con la participación directa e implicada de las instituciones de la comarca.

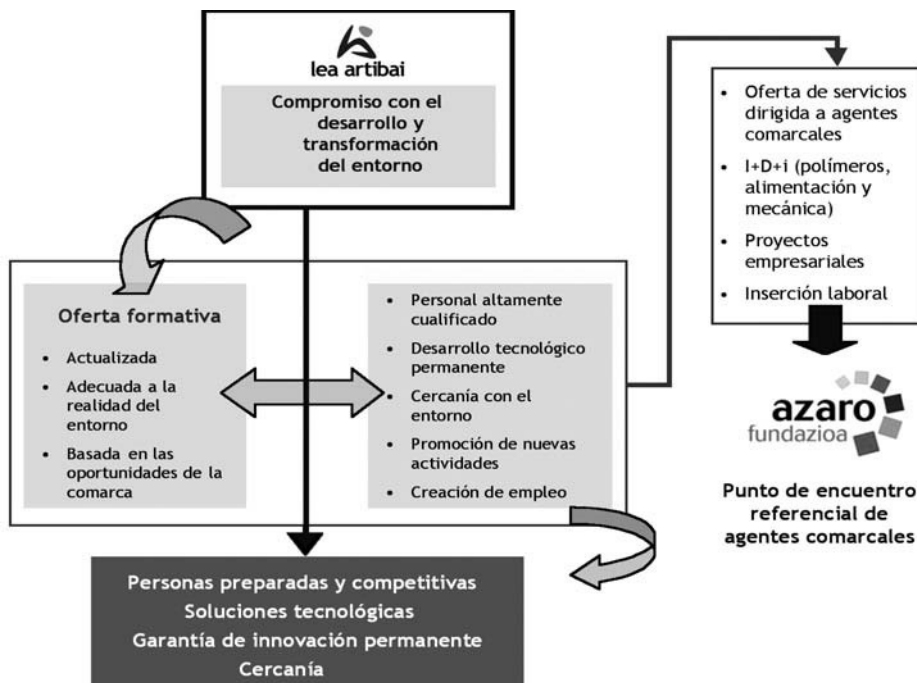
—En este contexto, en el año 2002, Lea Artibai Ikastetxea apuesta por Azaro Fundazioa: un organismo sin ánimo de lucro que trabaja por la competitividad y generación de empleo y riqueza en la comarca. Una iniciativa impulsada por Lea Artibai Ikastetxea, al que desde su inicio se adherieron el Ayuntamiento de Markina-Xemein, la Mancomunidad de Lea Ibarra y el polígono industrial de Okamika. Un núcleo de innovación, referente fundamental para las empresas y entidades de la zona en tanto que lo consideran un compañero eficiente para caminar conjuntamente en la generación de riqueza de la comarca.

El gráfico n.º 1 trata de reflejar el proceso de definición y nacimiento de Azaro Fundazioa así como la importante andadura previa que ha permitido sustentar el proyecto que actualmente Azaro Fundazioa representa.

Tal como queda reflejado en el gráfico, Azaro Fundazioa se apoya en todo el conocimiento adquirido y desarrollado por Lea Artibai Ikastetxea durante años, como agente transformador del entorno. El valor añadido que Azaro Fundazioa ofrece al

Gráfico n.º 1

Origen de Azaro Fundazioa



Fuente: Elaboración propia.

entorno es precisamente su estrecha vinculación a un centro de formación con una arraigada cultura de poner a disposición de las necesidades de la comarca su conocimiento, equipamientos, infraestructuras y en definitiva, su razón de ser.

—En efecto, las claves de la andadura de los hombres y mujeres que componen Lea Artibai Ikastetxea, han sido:

- La gestión dirigida a satisfacer las necesidades y expectativas de su entorno.
- Una actitud interna, como equipo de trabajo, de permanente innovación y desarrollo.

- La asunción de riesgos basándose en un análisis del entorno en el que tienen cabida todos los agentes institucionales y públicos que en colaboración y cooperación con el centro pudieran contribuir a la mejora y bienestar de la comarca.

—Estos valores o pautas de conducta fueron heredadas de las distintas iniciativas emprendedoras que hicieron posible el despegue de la comarca en la década de los setenta y la propia creación de Lea Artibai Ikastetxea S. Coop. Asimismo, estos valores siguen estando presentes en Azaro

Fundazioa que, en un momento y entorno de características diferentes, ha hecho suyo el reto de contribuir a la mejora de la competitividad de la comarca de Lea Artibai impulsando la cultura emprendedora y la cultura de la innovación permanente.

Con relación a la iniciativa de Azaro Fundazioa, Javier Retegi comenta:

En el aspecto educativo tiene (Lea Artibai) muy bien desarrollados las enseñanzas medias, tanto a nivel general (bachillerato), como en la Formación Profesional. La existencia de un sólido centro como la Escuela Profesional Comarcal de Lea-Artibai, que aborda también la enseñanza superior universitaria en colaboración con Mondragón Unibertsitatea, es una garantía de futuro donde se están desarrollando otras actividades "para-educativas" de gran interés para el desarrollo comarcal. Para cualquier proceso transformador del concepto educativo esta institución puede tener un importante protagonismo. Y añade, sobre estos tres soportes: sector educativo, sector industrial y administración pública local, se puede enfocar el futuro, siendo la verdadera fortaleza competitiva comarcal. Por ello, Azaro Fundazioa debe integrar todas estas fuerzas.

3. DATOS SOCIOECONÓMICOS ACTUALES DE LA COMARCA DE LEA ARTIBAI

El gráfico n.º 2 resume los principales datos socioeconómicos que tratan de reflejar la realidad actual de la comarca de Lea Artibai.

Asimismo, en cuanto a la estructura empresarial, cabe destacar que:

- Los sectores que engloban la mayoría de las empresas son el «Comercio al por mayor, reparación de vehículos de motor» y la «Construcción»
- Hay que destacar la importancia del sector de la «Alimentación».

- Las actividades bajo los epígrafes «Metalurgia e industria de construcción de máquinas» e «Industria de la madera y manufacturas varias» son también importantes en la comarca de Lea-Artibai.
- La «Transformación de caucho» es una actividad especialmente importante en la comarca.
- El 89% de las empresas son privadas.

Y centrándonos específicamente en el desarrollo de proyectos de I+D+i que permitan mantener el nivel de competitividad de las empresas, cabe señalar que:

- En las empresas más grandes el área de I+D+i se desarrolla en la propia empresa y la principal función de esta área es la de buscar nuevos productos, servicios o actividades.
- En los casos en que se recurre al exterior, las principales razones son el no tener la capacidad suficiente para realizarlo en la propia empresa (en cuanto a tecnología y conocimientos se refiere) o la de ser más rentable. Sin embargo, son muy pocas las empresas que realizan esta labor exclusivamente con agentes externos.
- La mayoría de las empresas pequeñas son proveedoras de empresas mayores y, dado que se están adecuando continuamente a las demandas de dichas empresas grandes, dejan el área de I+D+i en manos de éstas.
- En las empresas de la comarca de Lea Artibai se considera necesario mantener relaciones entre empresas en el área de I+D+i.
- El 70% de las empresas de la comarca utiliza algún medio para conocer las novedades del sector. En general, la información más valiosa se logra a través de las relaciones

Gráfico n.º 2

Datos socioeconómicos de la comarca de Lea Artibai (2003)

Área	• 203,6 km², 9,1% de Bizkaia. • Apartado de la red de carreteras de la CAPV, debido a sus características orográficas.		
Composición	• Compuesta por 12 municipios. • Dos mancomunidades: Lea Artibai y Lea Ibarra.		
Población	• 26.095 habitantes. • Gran retroceso demográfico durante el período 1986-2001 (-8,1%). • La población se concentra en los grandes núcleos urbanos. El 83,5% vive en Ondarroa, Lekeitio y Markina. El resto de municipios tienen menos de 1.000 habitantes. • Alta tasa de envejecimiento: el 20,6% de los habitantes de Lea Artibai son mayores de 65 años (el 17,9% en la CAPV).		
Formación	• Alto porcentaje de la población con estudios profesionales en comparación con el T.H. de Bizkaia y la CAPV. • El porcentaje de población con estudios medios o superiores es bajo comparando con el T.H. de Bizkaia y la CAPV.		
Tasa de actividad	• Mayor tasa de actividad en comparación con la del T.H. de Bizkaia. • Importante progresión de la tasa de actividad, sobre todo con relación a la mujer.		
Sectores	• Fuerte presencia del sector primario (19,4% de la población ocupada en Lea Artibai ante el 2,5% de la CAPV), debido sobre todo a la gran tasa de ocupación en la pesca (el 80% del primer sector). • Durante los últimos años se ha producido una pérdida de puestos de trabajo en el sector primario ante el desarrollo del sector servicios.		
Desempleo	• Baja tasa de desempleo en comparación con el T.H. de Bizkaia y la CAPV; el grupo de parados se compone sobre todo de mujeres y de los de larga duración.		
Otros	• Gran potencial de desarrollo del turismo.		

Fuente: Elaboración propia.

con los proveedores, los clientes y la competencia. Las empresas más pequeñas consiguen la información más importante de las asociaciones y de las ferias.

- La mayoría de las empresas grandes que ven la necesidad de diversificar, creen imprescindible, teniendo en cuenta el nivel de madurez de su producto o servicio, comenzar a desarrollar nuevos productos para mantenerse en el mercado. Señalar, asimismo, que cuanto más pequeña es

la empresa menos se siente la necesidad de diversificación.

4. LA APUESTA POR AZARO FUNDazioA, NÚCLEO COMARCAL PARA LA INNOVACIÓN, LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO LOCAL

Azaro Fundazioa es una entidad sin ánimo de lucro, que tiene como objetivo fundamental contribuir a la mejora de la

competitividad del tejido empresarial y a la creación de nuevas empresas en su entorno, preferentemente en la comarca de Lea Artibai.

La innovación, la captación, transmisión de información y conocimiento y la prestación de servicios adecuados para impulsar la cultura emprendedora y de innovación en la comarca, guían su actuar diario.

La vocación de Azaro Fundazioa es la de consolidarse como núcleo de competitividad y de innovación para su entorno más cercano, preferentemente la comarca de Lea Artibai.

Son principios básicos que guían el actuar de Azaro Fundazioa, los que se señalan en el gráfico n.º 3.

Como consecuencia de su vocación integradora ha conseguido acercar hacia la fundación muchos agentes comarcales y no comarcales que tienen en común el objetivo de contribuir a la generación de nueva actividad económica y/o a la mejora de la competitividad del tejido empresarial (gráfico n.º 4).

Tal y como se desprende del gráfico n.º 4 en torno a Azaro Fundazioa desarrollan sus políticas de implicación con el desarrollo comarcal entidades de diferente naturaleza y alcance. Por una parte, instituciones comarcales (mancomunidades y agencias de desarrollo) y empresas del entorno (empresas cooperativas de la comarca y entidades financieras). Por otra, instituciones y organismos supracomarcales (diferentes

Gráfico n.º 3

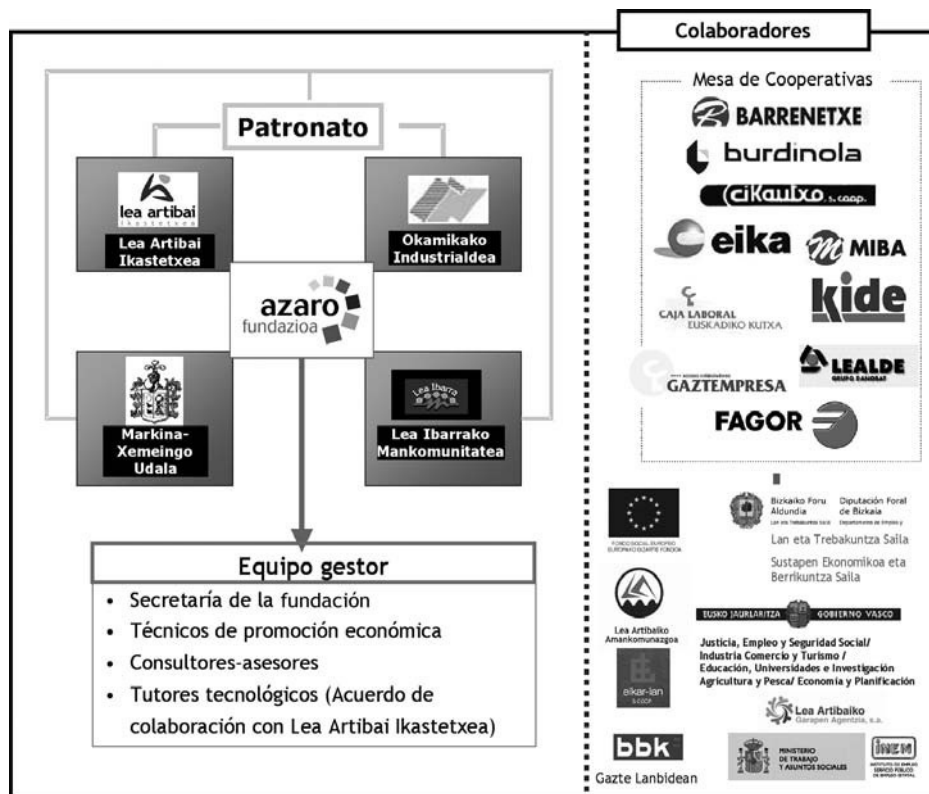
Principios de actuación de Azaro Fundazioa



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico n.º 4

Composición de Azaro Fundazioa



Fuente: Elaboración propia.

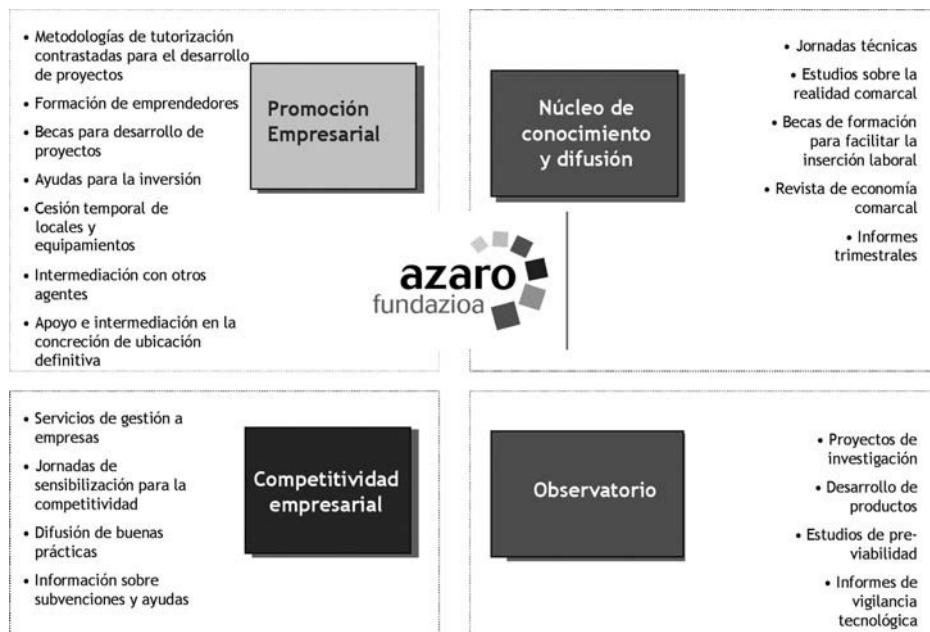
departamentos de Gobierno Vasco y Diputación Foral de Bizkaia, INEM; asociaciones que actúan a nivel supracomarcal). Todos ellos aportan conocimiento y recursos al objetivo común que representa Azaro Fundazioa. No obstante, y sin desmerecer la contribución de ninguna entidad, la pieza fundamental que dota a la fundación de capacidad de incidir efectivamente en políticas de innovación y competitividad de la comarca es su simbiosis con Lea Artibai Ikastetxea, la cual aporta conocimiento, per-

sonas cualificadas, equipamientos e instalaciones; es decir, aspectos que dotan de valor añadido a la oferta de Azaro Fundazioa.

En cuanto a su actividad, Azaro Fundazioa estructura la misma en torno a cuatro ámbitos de actuación fundamentales:

- Oferta de servicios para la promoción empresarial.
- Servicios tendentes a la mejora de la competitividad y consolidación de empresas.

Gráfico n.º 5

Actividades y servicios de Azaro Fundazioa

Fuente: Elaboración propia.

- Servicios relacionados con el núcleo de conocimiento y difusión.
- Actividades relacionadas con el Observatorio de la realidad socioeconómica de la comarca.

El gráfico n.º 5 recoge estos cuatro ámbitos de actuación y los servicios asociados a cada uno de ellos.

Actividades y servicios de Azaro Fundazioa

Es decir Azaro Fundazioa representa un proyecto integral con el que se persiguen los siguientes objetivos:

- Promover la creación de nuevas empresas, preferentemente de base tecnológica.
- Contribuir a la mejora de la competitividad de las empresas de la comarca desarrollando procesos de innovación e investigación y prestando servicios del ámbito de la gestión.
- Avanzar en la formación y adquisición de competencias básicas de las personas que integran e integrarán las empresas del entorno.

En definitiva, convertirse en un núcleo de innovación y de desarrollo para la comarca, actuando sobre la investigación, el desarrollo de proyectos empresariales,

la prestación de servicios a las empresas y la formación.

En el marco de estas metas generales, se persiguen los siguientes objetivos específicos:

1. Detectar nuevos yacimientos de empleo y adecuarlos a la realidad de la comarca de Lea Artibai. Es decir, poner en marcha un observatorio y procesos de trabajo en el que permanentemente se lleve a cabo una labor de detección, desarrollo y contraste de posibles ideas y productos en torno a los que articular un proyecto empresarial.
2. Derivado de ese análisis o debido a la demanda del tejido empresarial, desarrollar proyectos de investigación/innovación que deriven en la definición de nuevas ideas empresariales.
3. Atraer y formar a emprendedores y paralelamente, poner a su disposición o definir conjuntamente con ellos, proyectos empresariales en torno a los que trabajar.
4. Acompañar a los emprendedores en toda su andadura:

- Consolidando y cualificando su perfil emprendedor.
- Colaborando en la definición de la idea.
- Ofreciendo un servicio de asesoramiento *ad hoc* en el proceso de análisis del proyecto empresarial.
- Ofreciendo becas para quienes quieran ser emprendedores en forma cooperativa.
- Actuando de intermediario eficaz en la gestión, tramitación y seguimiento de ayudas financieras y subvenciones para emprendedores.
- Poniendo a su servicio locales y demás infraestructura necesaria para el desarrollo de la idea empresarial.
- Colaborando en los procesos de consolidación de la empresa una vez constituidos, ofreciendo un servicio de acompañamiento durante los primeros años de vida de la empresa.
- Poniendo a disposición de las nuevas empresas servicios del ámbito de la gestión ofrecidos por profesionales cualificados

Gráfico n.º 6

Actividades del Observatorio

-
- 2 proyectos de investigación anuales que pueden derivar en el inicio de una nueva empresa de base tecnológica.
-
- 2 proyectos anuales que pueden redundar en la mejora del producto/proceso de las empresas de la comarca y/o entorno.
-
- 2 análisis de previabilidad anuales.
-

Fuente: Elaboración propia.

con el fin de ayudarles en la consolidación de la empresa.

- Actuando de interlocutor e intermediario en la puesta en marcha de la decisión de optar por una ubicación definitiva y adecuada para la empresa en la comarca.
5. Ampliar la gama de contactos, convenios y demás alianzas con diferentes agentes socioeconómicos con el fin de articular de forma permanente, innovando continuamente, servicios de valor añadido a los emprendedores.
 6. Ofrecer a las empresas de la comarca servicios de innovación y asesoramiento general con el fin de contribuir a la mejora de su competitividad.
 7. Organizar y poner a disposición de las empresas, seminarios y cursos de formación que les permitan avanzar en el desarrollo de competencias estratégicas para sus respectivas organizaciones.
 8. Acercar a la comarca, información estratégica y conocimientos en la línea de lo que se prevea sea el rumbo estratégico que habrán de adoptar las empresas del entorno. Para ello, organizarán jornadas de reflexión, seminarios técnicos y encuentros de difusión de buenas prácticas acordes con las expectativas de las organizaciones del entorno.

Gráfico n.º 7

Oferta del área «Promoción Empresarial»

Oferta del Área de Promoción empresarial



Fuente: Elaboración propia.

Estos objetivos, se desarrollarán en el espacio conocido como *Esperanza*. *Esperanza* se sitúa en el centro de la comarca de Lea Artibai, en Markina-Xemein. Un solar de 24.000 m² propiedad del Ayuntamiento de Markina-Xemein y de la Escuela Profesional Comarcal Lea Artibai, al que toda la comarca le asigna el papel y función de erigirse en el núcleo de referencia para impulsar la generación de nuevas empresas de base tecnológica y/o contribuir a consolidar ventajas competitivas sostenibles en un entorno competitivo tan globalizado.

En 1997, La Escuela Profesional Comarcal Lea Artibai S. Coop., junto con el Ayuntamiento de Markina-Xemein, ad-

quieran el solar y edificios donde se ubicaba la empresa *Esperanza* y Compañía y que se vio abocada a cesar su actividad, habiendo llegado a ocupar a más de 400 trabajadores y que tuvo un impacto económico y social en la comarca de grandes dimensiones.

Estos dos agentes, desde el inicio, decidieron enfocar este espacio de más de 20.000 m² a la creación de nuevas empresas y a convertirlo en un núcleo de referencia para el desarrollo del conocimiento y su transmisión al entorno.

Así pues, *Esperanza* acoge hoy el proyecto estratégico en el que pivota parte importante del desarrollo empresa-

Gráfico n.º 8

Oferta del área «Competitividad Empresarial»

- Asesoramiento adecuado al caso concreto, con el objetivo de contribuir a la consolidación de empresas de reciente constitución.
- Servicios para la mejora de la competitividad de las empresas en el ámbito de la gestión y la innovación y el desarrollo.
- Generar, en las microempresas de la comarca la necesidad permanente de actuar bajo parámetros de mejora continua e innovación.
- Informar sobre subvenciones y ayudas existentes para la implantación de herramientas de gestión y proyectos de mejora de la competitividad.
- Jornadas de difusión relacionadas con los futuros retos de las empresas de la comarca.
- Oferta formativa que responda a las necesidades y expectativas de la empresa.
- Profundizar en el conocimiento de los futuros retos de las empresas.
- Promover el conocimiento e interrelación entre las empresas de la comarca con el objeto de contribuir a fomentar y alimentar una cultura empresarial de cooperación e innovación permanente (intercambio de buenas prácticas, revista trimestral sobre noticias empresariales de la comarca...).

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico n.º 9

Oferta del área «Núcleo de conocimiento y difusión»

- Estudio anual relacionado con la captación y análisis de información estratégica para la comarca.
- Organización de jornadas técnicas en colaboración de Lea Artibai Ikastetxea: en el ámbito de la tecnología de materiales y la industria alimentaria.
- Informe trimestral sobre nuevas posibilidades de negocio, de mercados diferentes, evolución de la economía...
- Revista económica de la comarca (*Azaroa Fundazioko Aldizkari Ekonomikoa*) con el fin de impulsar la economía empresarial y de innovación en la comarca.
- Becas de formación para la mejora de la competitividad de los trabajadores y favorecer la inserción.

Fuente: Elaboración propia.

rial de la comarca: el proyecto que encarnan Azaro Fundazioa y Lea Artibai Ikastetxea.

Este concepto de promoción de nuevos proyectos empresariales se está desarrollando con gran éxito en los últimos años en la comarca. El gráfico n.º 10 recoge los proyectos empresariales que se han trabajado en Azaro Fundazioa en el periodo 2002-2005.

5. LAS CLAVES DE DESARROLLO FUTURO

La comarca de Lea Artibai actualmente cuenta con proyectos sólidamente arraigados, que integran agentes económicos, sociales e instituciones de la comarca que comparten el objetivo de contribuir activamente en la mejora de la competitividad de la misma. Para ello,

actúan sobre todo en la puesta en marcha de servicios tendentes a colaborar con el tejido empresarial de la comarca en el mantenimiento, consolidación y desarrollo en un entorno competitivo complicado así como en el impulso de nuevas iniciativas empresariales, preferentemente, del ámbito de la economía social por considerar que se trata de una formulación que contribuye al arraigo de las iniciativas empresariales en tiempos en que la deslocalización y sus consecuencias están adquiriendo grandes dimensiones.

Azaro Fundazioa es hoy un proyecto hecho realidad. Una realidad que integra a instituciones, entidades formativas, empresas e individuos que, con una fuerte implicación por el progreso de la comarca, desarrollan permanentemente servicios relacionados con la innovación permanente y el desarrollo de proyectos empresariales.

Gráfico n.º 10

Proyectos empresariales 2002-2005

Proyecto	Actividad	Número de promotores
Alarabi	Tienda y servicios de dietética	1
Alditek	Diseño y fabricación de prototipos	4
Aquapellots	Producción y comercialización de pienso para peces de piscifactoría	2
Araztegiak	Diseño, fabricación y venta de plantas modulares para el tratamiento de aguas	4
Bolibarko museoa eta jatetxea	Museo-restaurante	2
Ciber Taller	Taller de reparación de vehículos	2
Daym	Servicios de informática y multimedia	2
E-azoka	Tienda virtual para la venta de productos vascos a la diáspora	1
Eko-activa	Diseño, fabricación y comercialización de nuevos productos de caucho reciclado	4
Etxebarriko ostatua	Servicio de hospedaje	2
Galea 7,5	Fabricación de veleros	2
Irudi	Diseño de máquinas especiales, simulaciones, 3D...	2
Klik-Klik	Venta y mantenimiento de ordenadores	1
Lea Artibai eta Mutrikuko Hitza	Diario comarcal	10
Leabai S. Coop	Diseño y fabricación de moldes e inyección de plástico	20
Lekukom	Servicios de comunicación	2
Mendilankor	Servicio integral de recuperación y mantenimiento de recursos naturales, paisajísticos y arquitectónicos	5
ODAC	Diseño de interiorismo, decoración y reformas	2
Oizpe	Residencia para la tercera edad	5
Ongizan	Oferta de servicios para la tercera edad y la infancia	3
Osteolan	Fabricación de piezas de osteosíntesis	4
Snowski	Diseño, fabricación y comercialización de cascos de esquiar	4
Soinua	Alquiler de equipos de sonido	1
The Basque Adventure	Gestión de tours por Euskal Herria	2
Xemein	Mantenimiento integral de maquinaria industrial e instalaciones eléctricas	2
Zcast	Prototipado y series de piezas unitarias	1
Zihaurri	Montaje y comercialización de juegos infantiles	1

Fuente: Elaboración propia.

Azaro Fundazioa encara con ilusión los próximos años. Años que se vislumbran difíciles teniendo en cuenta el tejido empresarial de la comarca y las fuertes amenazas que plantean los entornos competitivos en los que se mueven las empresas de Lea Artibai. Empresas con producto maduro muchas de ellas; empresas con un nivel de dependencia excesiva respecto a un único cliente, el cual a su vez, se ve fuertemente amenazado por la competencia de países del Este; empresas con necesidades de re-qualificación de su personal; empresas familiares con problemas de relevo generacional; empresas que han visto aumentar la competencia, no pudiendo en modo alguno competir, a no ser que se incorpore un mayor valor añadido...

No obstante, en este contexto, Azaro Fundazioa está tratando que poco a poco el capital social de la comarca —hombres y mujeres de la comarca que trabajan en empresas e instituciones de la comarca— se implique en el desarrollo de una zona que quieren y con la que se sienten identificados. Una zona, cuyo aporte de calidad de vida y riqueza, consideran que depende en gran medida de su propia implicación como agentes económicos y sociales, aspecto clave para el desarrollo de Lea Artibai.

Por todo ello, quienes componen Azaro Fundazioa, muestran un firme compromiso por continuar con el camino iniciado y desarrollado por el Grupo Cooperativo Mondragón y Caja Laboral y por Lea Artibai Ikastetxea entre otros. Azaro Fundazioa va a realizar otro camino en compañía de Lea Artibai Ikastetxea y con las empresas e instituciones de la comarca, en el marco de un proyecto comarcal compartido con todos y que de cara a futuro, incidirá especialmente en los siguientes retos estratégicos:

- desarrollo y consolidación de un servicio de observatorio;
- la puesta en marcha de la Escuela de Emprendedores;
- la investigación y la innovación, como apuesta estratégica para la definición y consolidación de realidades empresariales competitivas;
- desarrollo de la Mesa de Cooperativas como medio para la definición, desarrollo y consolidación de realidades empresariales de economía social;
- actuación permanente de captación, desarrollo y difusión del conocimiento;
- el impulso permanente de la cultura emprendedora;
- *Esperanza*: núcleo comarcal para la innovación y la competitividad.

Observatorio

En estrecha colaboración con Lea Artibai Ikastetxea se está trabajando por articular un observatorio que pivote en torno a los siguientes objetivos:

- Un servicio activo de vigilancia tecnológica en determinados ámbitos de conocimiento. Teniendo en cuenta la caracterización sectorial y de producto de las empresas de la comarca, la vigilancia tecnológica se desarrollará especialmente en los ámbitos de la «Alimentación» y los «Materiales y sus procesos». En este sentido, los equipos de investigación de Lea Artibai Ikastetxea, realizarán estudios y análisis de prospectiva que les permita adelantarse a las necesidades de las empresas, atendiendo a las oportunidades que se detecten por medio de las labores de vigilancia realizadas.
- Desarrollo de proyectos de investigación que deriven en conclusiones

relacionadas con la viabilidad técnica y económica de nuevos productos que en una segunda fase habrán de ser tratados como proyectos empresariales.

- Desarrollo de una labor permanente de estudio de oportunidades y amenazas con las que conviven diferentes sectores y subsectores, con el fin de detectar nuevos yacimientos de empleo y/o ofrecer a posibles proyectos empresariales información estratégica que les permita valorar su viabilidad.
- Profundizar en las necesidades y expectativas de la comarca en lo referente al perfil del trabajador que requieren con el fin de presentar una oferta formativa de calidad a la comarca.

La labor que se desarrolle en el observatorio habrá de traducirse en: servicios de investigación e innovación para las empresas de la comarca; informes sectoriales que concluyan sobre oportunidades y amenazas con los que se enfrentan, así como con la identificación de los factores clave de éxito; detección de nuevos yacimientos de empleo y valoración sobre su adecuación e idoneidad en una realidad comarcal como Lea Artibai; una adecuación permanente de la oferta formativa. En definitiva, en una dinámica activa en la que prime «el adelantarse al futuro y poner ese conocimiento al servicio del tejido empresarial y emprendedores del entorno».

Sustatzaile Eskola-Escuela de Emprendedores

La búsqueda activa de ideas de negocio (uno de los objetivos a los que habrá

de responder el observatorio, tal como se ha descrito en el punto anterior) requerirá, además de rastrear y validar ideas/productos/servicios, preparar a promotores con un perfil que, lejos de limitar el desarrollo de las ideas, contribuyan al éxito del proyecto empresarial. Un proyecto empresarial es la suma de una idea y un promotor (o equipo de promotores), y la viabilidad de un proyecto empresarial depende tanto del perfil del equipo promotor como de la propia idea, de ahí que sea preciso trabajar en ambos conceptos.

La Escuela de Emprendedores o «Sustatzaile Eskola» es la respuesta a esta inquietud. Una iniciativa tendente a generar un contexto adecuado para la definición de proyectos empresariales sostenibles de carácter innovador y preferentemente de base tecnológica o de cierto valor añadido, que permitan la revitalización económica y social del entorno de Lea Artibai, así como para capacitar a los beneficiarios de esta iniciativa en la gestión de sus proyectos empresariales desarrollando también sus posibilidades de inserción por cuenta ajena al añadir capacidades gerenciales a sus capacidades profesionales.

Se trata de una iniciativa que adquirirá la forma de oferta formativa, teórico-práctica, en la que, en un periodo de nueve meses, los participantes (jóvenes preferentemente del entorno y con perfil emprendedor de partida) adquieran y pongan en práctica conocimientos relacionados con: la estrategia empresarial, estrategias comerciales y de marketing, modelos y principios de organización, gestión de recursos, coordinación de personas... Asimismo, interiorizarán los resultados del observatorio, el cual pondrá a su disposición, en la segunda parte del

curso, ideas de negocio que habrán de desarrollar con el fin de que al final del mismo, se cuente con proyectos empresariales (ideas más equipos) cuyo desarrollo más a fondo permita la puesta en marcha de empresas de base tecnológica o de servicios de alto valor añadido en la comarca de Lea Artibai.

Para que esta iniciativa resulte exitosa será preciso contar con la implicación de las empresas del entorno, así como por quienes han vivido la experiencia del emprendizaje con el fin de que se dote al curso del mayor contenido práctico y aplicable posible.

La investigación y la innovación, como apuesta estratégica para la definición y consolidación de realidades empresariales competitivas

Lea Artibai Ikastetxea protagonizará un salto cualitativo importante y estratégico para el desarrollo de la comarca. La actividad investigadora y prestación de servicios de innovación que viene desarrollando desde inicios de la década de los noventa, adoptará dimensiones importantes en los próximos años en tanto que se ha convertido en la principal apuesta estratégica de este centro comprometido con el desarrollo de su entorno. En efecto, sus áreas de conocimiento han definido un plan de desarrollo tecnológico para el periodo 2005-2009 con el fin de responder a las expectativas y necesidades de innovación e incremento de valor añadido que las empresas del entorno transmiten.

En este sentido, la investigación y proyectos de innovación al servicio del entorno adquirirán una mayor dimensión, siendo fundamental para ello dotarse de los

mejores recursos y de trabajar por mantenerse permanentemente a la vanguardia del conocimiento y tecnología requeridas por las empresas.

La Mesa de Cooperativas de la comarca

Un compromiso adquirido por Azaro Fundazioa con el Departamento de Justicia, Trabajo y Seguridad Social de generar 6 empresas de economía social en un periodo de 3 años, puso a Azaro Fundazioa en contacto con las más grandes cooperativas de la comarca consiguiendo su adhesión a este proyecto. Concretamente, respondieron afirmativamente a la petición de participar en una Mesa en la que se estudiaran posibles proyectos empresariales de economía social, así como a aportar parte de sus beneficios que se traducirían en la concesión de subvenciones para inversiones y en forma de becas a promotores con una idea viable y con el compromiso de emprender en forma cooperativa.

Consolidar esta realidad es un reto que Azaro Fundazioa se marca de cara a futuro, en tanto que se trata de una fuente muy valiosa de emisión de posibles ideas empresariales además de un apoyo fundamental para emprendedores. El hecho de contar con la presencia activa de empresas con un elevado conocimiento de diferentes sectores de actividad, con experiencia contrastada en la puesta en marcha de diferentes estrategias empresariales, con una red de contactos amplio, y sobre todo con la total disposición a poner todo este conocimiento al servicio del desarrollo comarcal, resulta inestimable y requiere ser tratado con la máxima atención.

Azaro Fundazioa trabajará por facilitar al máximo el funcionamiento de esta estructura y de extender su filosofía al mayor número posible de empresas de la comarca. Por otra parte, además de «trabajar» con representantes de las empresas que ocupan puestos de responsabilidad en los distintos órganos de las empresas, impulsará a que este espíritu de cooperación y cultura emprendedora se expanda por toda la organización.

Actuación permanente de captación, desarrollo y difusión del conocimiento

Por medio de: los estudios que se realicen desde el observatorio, de la labor activa de vigilancia tecnológica, de la experiencia acumulada en el desarrollo de experiencias empresariales, de la prestación de servicios a empresas, de las relaciones institucionales y de otro tipo que se mantengan...Azaro Fundazioa irá generando una información, unos datos y en definitiva, un conocimiento que pondrá —tal como viene haciéndolo desde sus inicios— al servicio de la comarca.

Por ello, un ámbito estratégico de actuación consistirá también en desarrollar las herramientas y métodos adecuados para que esa transmisión de conocimiento y posterior retroalimentación, se produzca de manera efectiva. En este sentido, se ubica la organización de jornadas técnicas relacionadas con ámbitos de interés para las empresas de la comarca, la emisión de circulares con información estratégica, o la publicación periódica de una revista económica en la que además de informar sobre temas de interés, sirva de «escaparate» de los proyectos que las empresas de la comarca están enca-

rando y propiciar así el intercambio de buenas prácticas y el *benchmarking*.

Impulso permanente de la cultura emprendedora

Lea Artibai es una comarca que siempre se ha venido caracterizando por el perfil emprendedor de su capital social. Se argumenta que el carácter eminentemente agrario y pesquero de esta comarca, junto con su ubicación un tanto alejada de las principales ciudades del País Vasco, ha dotado a sus gentes de un espíritu emprendedor que en otras comarcas limítrofes y en general en el País Vasco difícilmente puede encontrarse.

No obstante, también ha sufrido las consecuencias de una época (que puede extenderse desde los setenta hasta la fecha) en la que el emprendizaje o el autoempleo no han gozado de prestigio social ni se han considerado como opción viable e importante para la inserción laboral. Como consecuencia de ello, junto con la escasa oferta de trabajo derivada de empresas de la comarca, Lea Artibai ha sufrido una importante fuga de capital social que es preciso detener.

En este sentido, además de promover la actuación sobre otros aspectos que incidan directamente en la calidad de vida de la comarca, es absolutamente necesario trabajar en la definición de nuevas empresas y en la consolidación de las existentes para lo cual es condición *sinequanon* impulsar la cultura emprendedora en la comarca.

Para ello, en coordinación con los centros escolares y demás organizaciones

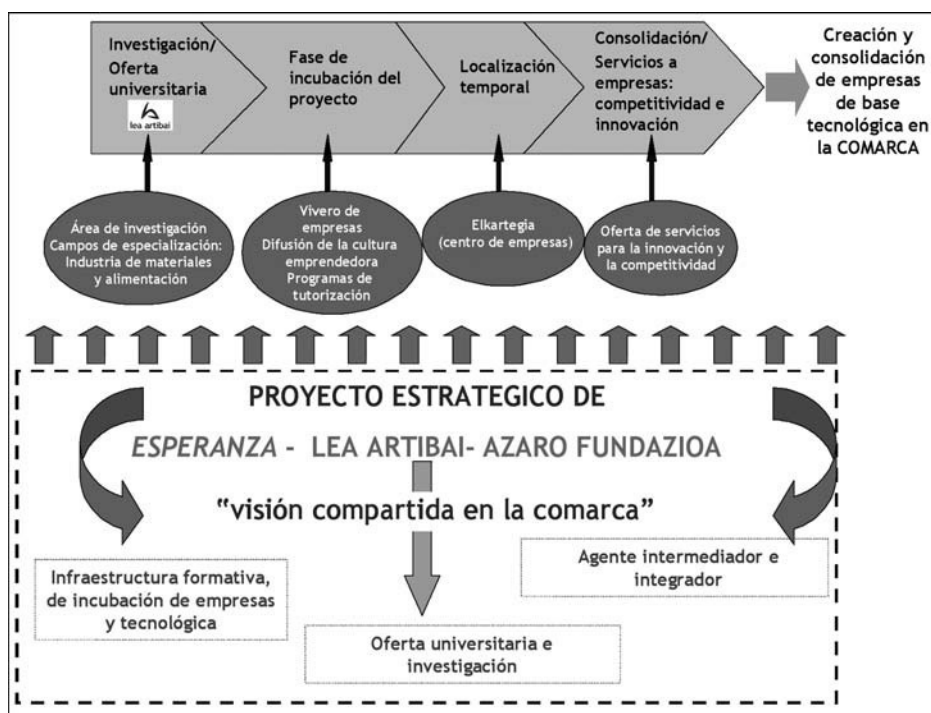
formativas de la comarca se tratará de extender y cultivar valores relacionados con el emprendizaje desde edades tempranas. Valores como la iniciativa, la autonomía, la responsabilidad, la motivación, la planificación y organización, la toma activa de decisiones, el trabajo en equipo, implicación social; en resumen, valores fundamentales para emprender y en general para contar con un capital social preparado para afrontar nuevos retos a los que en el futuro habrá de enfrentarse esta comarca.

«Esperanza»: Núcleo de innovación comarcal

El espacio de *Esperanza* representa la ubicación de todo el proyecto que en torno a Azaro Fundazioa y Lea Artibai Ikastetxea se ha estructurado y que se ha tratado de explicar en estas páginas. Un espacio que albergue las oportunidades para mantener y hacer crecer la competitividad de la comarca de Lea Artibai; un espacio en el que esas oportunidades adquieran forma de servicios de alto valor

Gráfico n.º 11

Proyecto Estratégico «Esperanza para la creación y consolidación de empresas de base tecnológica»



Fuente: Elaboración propia.

añadido; un espacio en el que se unen las fuerzas de los agentes económicos, sociales e instituciones de la comarca. En definitiva, un espacio en el que se investiga, se desarrolla conocimiento, se transmite ese conocimiento, se desarrollan ideas, se propicia su viabilidad y puesta

en marcha; y todo ello, con el fin de que Lea Artibai cuente con un tejido empresarial competitivo y con garantías de futuro y con un capital social altamente competitivo y comprometido con el desarrollo de su entorno más cercano: la comarca de Lea Artibai.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AZARO FUNDAZIOA (2003): *Estudio del tejido empresarial de la Comarca de Lea Artibai*. Azaro Fundazioa Markina-Xemein.

AZARO FUNDAZIOA (2004): *Plan Estratégico 2004-2007*. Azaro Fundazioa, Markina-Xemein.

CAJA LABORAL (1974): *Comarca de Marquina: Análisis y perspectivas de desarrollo de la zona de Marquina*. División Empresarial de Caja Laboral Popular, Mondragón.

CORNEJO, Celia (2005): *Capital Social y Competitividad*.

LEA ARTIBAICO AMANKOMUNAZGOA (1994): *Plan Estratégico Comarcal*. Mancomunidad de Municipios de Lea Artibai.

LEA ARTIBAI IKASTETXEA (2004): *Plan Estratégico de Lea Artibai Ikastetxea 2005-2008*. Lea Artibai Ikastetxea, Markina-Xemein.

Desarrollo regional y emprendizaje cooperativo

El concepto de desarrollo local endógeno concede un papel predominante a las empresas, organizaciones, instituciones locales y a la propia sociedad civil en los procesos de crecimiento y cambio estructural. En el desarrollo económico local definido como un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, otra sociocultural, y una tercera político-administrativa. Esta conceptualización del desarrollo constituye un modelo alternativo al propuesto por el paradigma de desarrollo exógeno dominante durante los años cincuenta y sesenta, según el cual, el crecimiento se apoya en los procesos de industrialización y la concentración de la actividad productiva, por medio de grandes plantas en un número reducido de grandes centros urbanos, a partir de los cuales los mecanismos de mercado se difunden posteriormente hacia las ciudades y regiones periféricas, favoreciendo así su desarrollo. Los autores de este trabajo mantenemos que el grado de desarrollo económico y social que ha experimentado el valle de Mondragón ha seguido la senda de lo que hemos definido como desarrollo endógeno, y para defender nuestro argumento nos vamos a centrar en los aspectos que anteriormente hemos expuesto como promotores del desarrollo endógeno de un territorio.

Tokiko garapen endogenoaren kontzeptuak enpresei, organizazioei, tokiko erakundeei eta gizarte zibilar ere paper nagusia ematen die hazkundeko eta egitura-aldaketako prozesuetan. Tokiko garapen ekonomiko horrek hiri, eskualde edo erregio bateko ekonomiaren egituraren hazkunde eta aldaketako prozesu bezala ulertuta, gutxienez hiru dimentsio desberdin ditu: ekonomikoa, soziokulturala eta politiko-administratiboa. Garapenaren kontzeptualizazio hori berrogeita hamarreko eta hirurogeiko hamarkadan nagusi zen garapen exogenoko paradigmak proposaturikoaren eredu alternatiboa da eta haren arabera hazkundera industrializazio-prozesuetan eta ekoizpen-jardueraren kontzentrazioan babesten da hiriaren erdialde handi gutxi batzuetan planta handiak kokatzearen bitartez eta horietatik merkatu-mekanismoak ondoren hiri eta eskualde periferikoetara hedatzen dira. Lan horren egileok mantentzen dugu Arrasateko bailarak izan duen garapen ekonomiko eta sozialaren mailak garapen endogeno bezala definitu dugun bidea jarraitu duela, eta gure argudioa defendatzeko arreta aurrez lurralde baten garapen endogenoaren sustatzaile gisa azaldu ditugun alderdietan jarriko dugu.

The endogenous local development concept concedes a predominate role to the enterprises, organisations, local institutions and to the civil society proper, in the process of growth and structural change. The local economic development as a growth process and structural change of the economy of a city, area or region, in which it can be identified, at least, three dimensions: an economic one, another which is social cultural, and a third one which is political-administrative. This conceptualisation of the development constitutes an alternative model to the one proposed by the paradigm of the dominating exogenous development during the 50s and 60s, according to which the growth was based on the industrialisation process and on the concentration of the productive activity, by means of big factories in a reduced number of big urban centres. According to which, the mechanisms of market are defused later on toward peripheral cities and regions, thus, favouring their development. The authors maintain the idea that the grade of the economic and social development, experimented in the Mondragón Valle, has followed the path that we have defined as endogenous development.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. El concepto de desarrollo regional
 3. Emprendizaje cooperativo: el caso de Mondragón
 4. La aportación de las cooperativas de la Corporación Mondragón a la economía vasca
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social, cooperativa, emprendizaje

N.º de clasificación JEL: A13, O31, R11, J54

1. INTRODUCCIÓN

Este trabajo versa sobre la importancia del emprendizaje cooperativo en el desarrollo regional del valle de Mondragón en particular, y de la CAPV en general y se divide en tres partes bien diferenciadas:

Primero analizamos el concepto de desarrollo regional endógeno y los aspectos promotores del desarrollo regional mediante una serie de indicadores relevantes, pero relativamente poco divulgados, del desarrollo regional. En esta primera parte, proseguimos con el concepto de capital social y las implicaciones que puede tener en el desarrollo de diferentes territorios.

En una segunda parte nos centramos concretamente en la experiencia cooperativa de Mondragón, y mantenemos que esta experiencia ha sido esencial en el

desarrollo económico de la CAPV en general, y de la comarca del Alto Deba en particular. Para ello nos fijamos en los aspectos destacados anteriormente como promotores del desarrollo.

Para terminar, mostramos una serie de datos para ver la verdadera importancia que tiene el cooperativismo, no sólo en el desarrollo económico de la región sino también en su desarrollo social.

2. EL CONCEPTO DE DESARROLLO REGIONAL

2.1. Desarrollo regional endógeno

El desarrollo económico local o regional se puede definir como un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, condu-

ce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región (Vázquez Barqueo, 2003). Cuando la comunidad local es capaz de liderar el proceso de cambio estructural, nos encontramos ante un proceso de desarrollo local endógeno. Las localidades y territorios tienen un conjunto de recursos no explotados que constituyen su potencial de desarrollo. Cada localidad o territorio se caracteriza, por ejemplo, por una determinada estructura productiva, un mercado de trabajo, una capacidad empresarial y tecnológica, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político, y una tradición y cultura, sobre los cuales se articulan los procesos de desarrollo económico local.

En un momento histórico concreto y por iniciativa propia, una ciudad, comarca o región puede emprender nuevos proyectos que le permitirán iniciar la senda del desarrollo competitivo o continuar en ella. La condición necesaria para que aumente el bienestar local es que exista un sistema productivo capaz de generar riqueza mediante la utilización de los recursos disponibles y la introducción de innovaciones.

El concepto de desarrollo local endógeno concede un papel predominante a las empresas, organizaciones, instituciones locales y a la propia sociedad civil en los procesos de crecimiento y cambio estructural (Stöhr, 1981 y 1985). Es una aproximación de abajo hacia arriba al concepto de desarrollo económico, que considera que los actores locales, públicos y privados, son los responsables de las acciones de inversión y del control de los procesos. Desde la perspectiva del desarrollo endógeno, finalmente, lo social se integra con lo económico (Arocena, 1995). La distri-

bución del ingreso y el crecimiento económico no son dos procesos que se producen al mismo tiempo, sino que adquieren una dinámica concreta según y cómo los actores públicos y privados adopten decisiones de inversión orientadas a resolver los problemas que afectan a las empresas y a la economía local. Lo local es, así, el espacio en que se hacen realidad las iniciativas de los diversos actores de la sociedad organizada.

Vázquez Barqueo (2003) define el desarrollo económico local como un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, otra sociocultural, y una tercera político-administrativa.

Esta conceptualización del desarrollo constituye un modelo alternativo al propuesto por el paradigma de desarrollo exógeno dominante durante los años cincuenta y sesenta, según el cual el crecimiento se apoya en los procesos de industrialización y la concentración de la actividad productiva, por medio de grandes plantas en un número reducido de grandes centros urbanos, a partir de los cuales los mecanismos de mercado se difunden posteriormente hacia las ciudades y regiones periféricas, favoreciendo así su desarrollo. Por tanto, se diferencia de ese paradigma en al menos cuatro aspectos:

- a) El desarrollo puede ser también difuso y no sólo concentrado en las grandes ciudades.
- b) Los sistemas locales de empresas pueden liderar los procesos de crecimiento y cambio estructural, porque, al igual que las grandes em-

presas, pueden generar economías de escala y reducir los costes de transacción.

- c) Las formas de organización social y el sistema de valores locales flexibilizan los mercados de trabajo y permiten a las empresas locales trabajar con menores costes de producción.
- d) La sociedad civil ejerce un control creciente sobre los procesos de desarrollo de las localidades y regiones.

Los autores mantenemos que el grado de desarrollo económico y social que ha experimentado el valle de Mondragón ha seguido la senda de lo que hemos definido como desarrollo endógeno, y para defender nuestro argumento nos vamos a centrar en los aspectos que anteriormente hemos expuesto como promotores del desarrollo endógeno de un territorio.

2.2. Aspectos promotores de los procesos de desarrollo económico local

2.2.1. Estructura productiva y economías territoriales

La constitución en un territorio de un sistema local productivo, formado por varias pequeñas y medianas empresas especializadas en la fabricación de un producto, favorece los intercambios en mercados múltiples, lo que permite el surgimiento de economías de escala externas a las empresas pero internas al sistema productivo local, y asimismo consigue la reducción de los costes de transacción.

La red (Hakansson y Johanson, 1993) está formada por los actores locales, los recursos (humanos, naturales, infraestructuras), las actividades económicas

(de carácter productivo, comercial, técnico, financiero, asistencial) y sus relaciones (interdependencia e intercambios). Las relaciones dentro de la red permiten que los actores intercambien no sólo productos y servicios, sino también conocimientos tecnológicos y pautas de comportamiento. En los sistemas productivos locales las relaciones se basan en el conocimiento de los agentes entre sí, en la confianza mutua que se ha ido creando paulatinamente, así como en el beneficio que deriva del comercio y el intercambio (Ottati, 1994).

El sistema de relaciones y conexiones entre actividades y entre empresas se ha ido creando históricamente. La confluencia de los intercambios de productos y recursos entre las empresas, la multiplicidad de relaciones entre los actores, y la transmisión de mensajes e información entre ellos propicia la difusión de las innovaciones, impulsa el aumento de la productividad y mejora la competitividad de las empresas locales. En este sentido, la cooperación en el sistema productivo local se basa en el beneficio que proporciona a cada una de las empresas la combinación de esfuerzos, para obtener economías de escala y reducir los costes de transacción.

2.2.2. Red de aprendizaje, innovación y territorio

Un sistema productivo local es más que una red de empresas, ya que está integrado también por una red de actores sociales que ocasionan y promueven una serie de relaciones económicas, sociales, políticas y legales (Best, 1990). Por tanto, en general, no es posible abarcar el estudio de una red analizando únicamente su

nivel económico, sino que, para comprender su creación y sus efectos, es necesario adoptar una perspectiva holística que tenga en cuenta tanto los aspectos económicos, como los sociales y sus interacciones.

Así, para que los entornos sean innovadores, es necesario que tengan capacidad de introducir y desarrollar nuevos paradigmas productivos en el sistema económico local. Para ello, el *millieu* tiene que comportarse creativamente y desplegar la capacidad de aprendizaje de los agentes locales. Debe ser, en consecuencia, un entorno que se transforma, orienta las decisiones de inversión y, por tanto, la respuesta de los sistemas productivos locales a los desafíos de la competencia.

La introducción de innovaciones es posible gracias a las relaciones formales e informales que se dan entre los actores, públicos o privados, comprometidos en las actividades productivas, tecnológicas y comerciales. Esta idea ha sido recogida por la escuela GREMI, al desarrollar el concepto de *millieu* innovador y al considerar que los contactos informales entre los agentes del *millieu* son una condición básica para su funcionamiento (Koschatzky, 2002).

2.2.3. *Mercado de trabajo y acumulación de capital*

En el desarrollo económico regional es de vital importancia la capacidad que tenga ese territorio para utilizar los recursos humanos disponibles. En las fases iniciales de los procesos de industrialización endógena, la mano de obra suele provenir del sector agrario, de las empresas artesanales y de todas aquellas acti-

vidades locales. En las fases posteriores, los movimientos migratorios hacia las localidades cuyos sistemas productivos tienen éxito se convierten en uno de los mecanismos decisivos en la oferta de trabajo local.

Por otra parte, la reinversión continuada en el tiempo de una parte sustancial de los beneficios conlleva la existencia de unos medios de producción modernos y renovados, al incorporarse en las nuevas inversiones las tecnologías más avanzadas del mercado. Esta reinversión repercute también en el incremento de los recursos propios de las empresas, que tendrán unos balances más equilibrados y saneados.

2.2.4. *Desarrollo, cultura y sociedad*

El desarrollo económico regional se produce en sociedades cuyas formas de organización, condiciones sociales, cultura, y códigos de conducta condicionan los procesos de cambio estructural. Las empresas regionales son el vehículo que facilita la inserción de los sistemas productivos en el sistema de relaciones socioculturales del territorio. Los sistemas productivos locales han nacido y se han consolidado en áreas que se caracterizan por un sistema sociocultural fuertemente vinculado al territorio. La aceptación de un modelo de sociedad en el que se premia el esfuerzo y la ética del trabajo, en el que la capacidad emprendedora es un valor social reconocido, en el que se potencia la movilidad social, explica el funcionamiento de los mercados de trabajo locales y la capacidad de respuesta de las comunidades regionales ante los cambios tecnológicos y los desafíos de la competitividad.

La fuerte relación que se establece en los diferentes territorios entre empresa, cultura, instituciones y sociedad local suelen ser vitales en el desarrollo de las comunidades regionales. Las estructuras familiares, la cultura y los valores locales determinan los procesos de desarrollo y son una condición necesaria para la consolidación de estos procesos.

En los procesos de desarrollo empresarial, los valores sociales desempeñan un papel clave en el funcionamiento del sistema productivo. El sentimiento de pertenencia a una comunidad local diferenciada está tan fuertemente arraigado que se sobrepone al sentimiento de clase, lo que modifica las relaciones laborales y limita los conflictos sociales. La fuerte identidad endógena, unida al reconocimiento social de la actividad empresarial, explica el surgimiento y el mantenimiento de la actividad productiva en situaciones de necesidad y en circunstancias de riesgo. La confianza entre los empresarios favorece la cooperación y asegura las transacciones entre las empresas locales y regionales. Además, la ética del trabajo y tener unos valores compartidos inducen a mejorar la cualificación de los recursos humanos y reduce los conflictos sociales.

Chang (1997) subraya que los valores fundamentan el interés del uno por el otro más allá del mero bienestar personal, y contribuyen de manera crucial a determinar si habrá avances en las redes sociales, las normas y la confianza. Valores que tienen sus raíces en la cultura y que son fortalecidos o dificultados por ella, como la solidaridad, el altruismo, el respeto y la tolerancia, todos ellos esenciales para un desarrollo sostenido.

La cultura es, asimismo, un factor decisivo de cohesión social. En ella, las personas pueden reconocerse mutuamente, crecer en conjunto y desarrollar la autoestima colectiva. Como señala al respecto Stiglitz (1998), preservar los valores culturales tiene gran importancia para el desarrollo, por cuanto sirven como una fuerza cohesiva en una época en que otros muchos valores se están debilitando.

Por último, la dinámica económica y las nuevas formas de producción han contribuido a la evolución de la organización social, de la cultura y de los valores de la población. La propia dinámica de los sistemas productivos locales ha ido fortaleciendo la cultura empresarial, merced a la acumulación de un conocimiento tecnológico, productivo y comercial, y ha mejorado la cualificación y el adiestramiento de la mano de obra y del empresariado.

2.3. Capital social y desarrollo regional

El Banco Mundial distingue cuatro formas básicas de capital:

- a) El natural, constituido por la dotación de recursos naturales con que cuenta un país.
- b) El construido, generado por el ser humano, y que incluye las infraestructuras, los bienes de capital, el capital financiero, el comercial, etc.
- c) El capital humano, determinado por los grados de nutrición, salud y educación de la población.
- d) El capital social, incorporado recientemente a las ciencias del desarrollo.

Algunos estudios adjudican a las dos últimas formas de capital un porcentaje

mayoritario del desarrollo económico de las naciones, e indican que son las claves decisivas del progreso tecnológico, la competitividad, el crecimiento sostenido, el buen gobierno y la estabilidad democrática.

¿Qué es en definitiva el capital social?

Aún no existe una definición aceptada por consenso. De reciente exploración, el concepto está todavía en plena delimitación de su identidad. Sin embargo, pese a considerables imprecisiones, hay la impresión cada vez más generalizada de que, al investigarlo, las disciplinas del desarrollo están incorporando al conocimiento y a la acción un gran número de variables importantes que estaban fuera del encuadre convencional.

Mientras, prosigue el debate epistemológico y metodológico, dada la enorme complejidad del tema y el hecho de que los estudios sistemáticos sobre él se iniciaron hace menos de una década. Así, el capital social sigue dando muestras de su presencia y acción efectiva para procesos de desarrollo económico territorial, al margen de las especulaciones, y a pesar de que la literatura nos brinda diferentes definiciones de capital social, todas ellas tienen en común los siguientes dos componentes (Landabaso *et al.*, 2003):

- a) Sistema de valores, normas e instituciones compartidos.
- b) Interacciones sociales más o menos institucionalizadas, como las redes u otra forma de organización social.

Así, desde el punto de vista del desarrollo regional, el capital social puede ser considerado como la capacidad colectiva de una serie de agentes econó-

micos regionales (individuales, empresas, autoridades, centros de investigación, agencias de desarrollo, universidades, etc.) para formar y usar eficientemente las redes u otras formas de cooperación, basándose siempre en un sistema de valores, normas e instituciones compartidos (confianza y reciprocidad), que permita y acelere el proceso de aprendizaje regional.

En el campo de la política de innovación, significa crear un sistema de innovación regional eficiente que facilite la generación, difusión y explotación económica del conocimiento en forma de nuevas actividades económicas (productos, procesos y servicios) en una determinada región.

Un aspecto muy importante tanto en el concepto de capital social como del desarrollo regional es la cultura, ya que influye en todas las dimensiones del capital social de una sociedad. La cultura subyace en los componentes básicos considerados del capital social, como la confianza, el comportamiento cívico, y el grado de asociatividad.

Asimismo, las relaciones entre cultura y desarrollo son de todo tipo, y asombra la escasa atención que se les ha prestado. Entre otros aspectos, los valores de que es portadora una sociedad van a incidir fuertemente sobre los esfuerzos de desarrollo. Como lo ha señalado Sen (1997), «Los códigos éticos de los empresarios y profesionales son parte de los recursos productivos de la sociedad». Si estos códigos subrayan valores afines al proyecto de desarrollo con equidad reclamado por amplios sectores de la población, lo favorecerán; de lo contrario, lo obstaculizarán.

3. EMPRENDIZAJE COOPERATIVO: EL CASO DE MONDRAGÓN

Las características de las sociedades cooperativas que se agrupan en redes (asociaciones, corporaciones, etc.) hacen que sean consideradas como instrumentos útiles para acometer políticas de desarrollo económico y social en comunidades locales y regionales. (Vara, 1994). Todo ello debido, sobre todo, a los siguientes factores:

- a) Son empresas muy flexibles en cuanto al tamaño y a la movilidad de sus socios.
- b) Contribuyen al fomento de un espíritu empresarial.
- c) Permiten ajustes bastante rápidos del salario real, tanto a la baja como al alza, según la coyuntura económica, y por tanto producen efectos favorables en el mantenimiento del empleo.
- d) Deben invertir en la formación de su capital humano y tomar las decisiones de forma participativa.

En consecuencia, contribuyen a elevar el nivel de cualificación global del factor trabajo vinculando formación-experiencia-compromiso.

Sin embargo, no puede ignorarse el debate existente en torno a las posibilidades de un funcionamiento empresarial eficiente de estas organizaciones. Ya el propio Jose M.^a Arizmendiarieta, ideólogo y promotor del movimiento cooperativo de Mondragón, y los fundadores de las cooperativas estaban de acuerdo en que la cooperativa es una empresa, y por ello tiene que dar respuesta a los retos empresariales a las que se enfrenta (Azurmendi, 1984). No siempre se ha dado en

el cooperativismo internacional mucha importancia al aspecto empresarial, pero las cooperativas de Mondragón se han destacado desde sus comienzos en esta faceta.

De acuerdo con José Luis del Arco «*La cooperativa no es una sociedad benéfica o filantrópica, sino que es siempre una empresa*». Y añade: «*La cooperativa, lo hemos dicho muchas veces, es siempre una empresa económica. Las mismas leyes que actúan sobre cualquier empresa económica pasan inexorablemente sobre la cooperativa. Y sin embargo, nuestra diaria experiencia nos demuestra que es el aspecto seguramente más descuidado por los fundadores de gran número de cooperativas, siendo la causa inmediata del fracaso de muchas de ellas*». Cuando la cooperativa fracasa como empresa económica, fracasa también su pretendida proyección social y humana, arrastrando, como secuela, el descrédito de la institución». Estas palabras de J.L. del Arco habría que grabarlas en letras de oro (Aranzadi, 2003).

3.1. El cooperativismo de Mondragón: génesis de una experiencia

El País Vasco es bien conocido por su fuerte sentido de identidad como pueblo, identidad política y cultural (Greenwood, 1989), y Mondragón es una villa de tradición industrial enclavada en su centro geográfico. Cuando nacieron las primeras cooperativas de Mondragón, la base industrial vasca se basaba, en gran medida, en la industria pesada, que sufriría después un declive semejante al experi-

mentado en toda Europa y los Estados Unidos.

Como otras comunidades humanas, el País Vasco ha desarrollado a lo largo de su historia diversas actividades económicas en régimen de cooperación. Ejemplo de dichas actividades lo constituyen las prácticas esporádicas de trabajos vecinales o ligadas a labores agrícolas, denominadas «auzo lan», llegando a cristalizar esta actividad comunitaria también en instituciones tan importantes en la economía vasca como las cofradías de pescadores o el aprovechamiento organizado de tierras comunales.

Lógicamente, el advenimiento de la revolución industrial redujo considerablemente la importancia de tales prácticas e instituciones, surgiendo al mismo tiempo nuevos ejemplos de actividades económicas emprendidas en régimen de cooperación: las cooperativas de consumo, de temprana aparición en la comarca del Gran Bilbao, y las cooperativas de producción industrial como la eibarresa Alfa, de inspiración socialista.

Sin embargo, las experiencias prácticas en curso, resultaron truncadas por el estallido de la guerra civil española, cuyo desenlace supuso un claro retroceso en el desarrollo de dichas actividades, sumiendo al País Vasco en una profunda postración económica y social.

Desde aquel 1956 en que cinco dirigentes y dieciséis colaboradores iniciaron la andadura de Fagor Electrodomésticos, ha tenido lugar un importante proceso de crecimiento, diversificación e incorporación de otras cooperativas, dando lugar a lo que suele conocerse como «la experiencia cooperativa de Mondragón».

3.2. Elementos promotores del desarrollo regional en las cooperativas de Mondragón

3.2.1. *Evolución histórica de la estructura productiva*

Respecto a la tradición industrial del valle de Mondragón, que actualmente se compone de 9 municipios donde viven 75.000 personas, podemos señalar que es una comarca con una larga historia de actividad industrial. En la época de Alfonso X (1252-1284), las ferrerías de Mondragón competían con las de Génova (Greenwood, 1989). A partir de la industria del hierro, los habitantes de la comarca desarrollaron actividades de manufactura centradas principalmente en torno al sector cerrajero, con la honrosa salvedad de la industria textil de Bergara (Irizar, 1998), mientras que otras comarcas limítrofes como la de Eibar se centraban en la armería. Según los archivos de la villa de Mondragón, en 1870 había 134 cerrajeros profesionales. En junio de 1906, varias de esas empresas de cerrajería se unirían dando lugar a la Unión Cerrajera, que se convertiría en una empresa integral: dominaba toda la cadena productiva desde el arrabio a la manufactura ferretera, controlaba su propia producción eléctrica, preparaba a sus operarios en la escuela de aprendices, tenía su propia seguridad social (Hetruc), su economato y hasta sus viviendas (Ormaetxea, 2003).

Es indudable la importancia que tuvo en la villa todo este entramado en red que se fue creando, en el que destaca la escuela de aprendices. Es precisamente de esta escuela de donde van a surgir los técnicos o mandos, ya no sólo de Unión Cerrajera, sino también de las futuras cooperativas (Lertxundi, 2002).

Porque precisamente desde 1956, una nueva concepción empresarial empezó a aparecer tímidamente en torno a Mondragón: el cooperativismo. En apenas treinta años el movimiento cooperativo se fue consolidando y a la vez diversificando su actividad, y su irrupción supuso un cambio en la estructura productiva del valle. A medida que se fue creando el tejido industrial, financiero, educativo, sanitario y de consumo fue extendiéndose como una mancha de aceite por los Valles del Alto y Bajo Deba, y posteriormente por todo el País Vasco.

Por tanto, podemos decir que el cooperativismo de Mondragón es en cierto modo el heredero de la tradición empresarial de la Unión Cerrajera, que sirvió de modelo en la villa y fue la cuna de los primeros cooperativistas.

3.2.2. *Entidades supra-empresariales*

Como ya se ha mencionado, el cooperativismo de Mondragón no se limitó a desarrollar una red de empresas industriales, sino que se hizo mucho esfuerzo en crear todo un conglomerado que tuviera en cuenta los aspectos financieros, la investigación, la promoción de nuevas actividades empresariales, la educación y la asistencia sanitaria.

Así, los primeros quince años se caracterizaron por un gran dinamismo empresarial, que supo aprovechar el despertar de la economía española de la segunda mitad de la década de los cincuenta. Ello dio lugar a la creación de un gran número de cooperativas, a partir de la puesta en marcha de Fagor en 1956, que comenzó fabricando hornillos y estufas de petróleo.

La intuición, nunca suficientemente ponderada, y el arrojo de aquellos pione-

ros, encontró un mercado autárquico favorable, que absorbía todo lo que la maquinaria productiva podía ofertar.

En aquel entonces resultaba clave poseer licencias de fabricación, puesto que los conocimientos técnicos disponibles no permitían la creación de productos propios. Esta dependencia se percibió con claridad, por lo que muy pronto empezaron a formarse departamentos de I+D en las cooperativas. Ello posibilitó la creación de desarrollos propios, evitando el pago de royalties y las limitaciones de exportar a determinados países impuestos por los licenciadores.

Del dinamismo de esta primera etapa quedó constancia en el hecho de que a finales del período existían ya 41 cooperativas, algunas de ellas impulsadas desde Fagor, pero también se dieron otros orígenes, como las nuevas cooperativas surgidas desde la División Empresarial de Caja Laboral, los grupos cooperativos autónomos, las transformaciones de sociedades anónimas a cooperativas, etc. (MCC, 2001).

Merece la pena destacar la proliferación de grupos de personas preocupadas por el desarrollo de su pueblo o comarca, y que se acercan a ver las cooperativas con el objeto de estudiar la búsqueda de productos que, tras el correspondiente estudio de viabilidad, concluyesen en la constitución de una cooperativa, principalmente industrial.

Pero no se crearon únicamente cooperativas industriales. Se hacía necesaria la creación de una serie de organizaciones que dieran cobertura a las nuevas cooperativas y que cubrieran las necesidades, tanto empresariales como sociales, de los socios cooperativistas. Así se fue tejiendo

un vínculo asociativo que redundaría tanto en el desarrollo del cooperativismo como en el desarrollo territorial. Algunas iniciativas destacadas que han ejercido una gran influencia en el desarrollo de las cooperativas de Mondragón Corporación Cooperativa - MCC, fueron:

a) Eskola Politeknikoa

La experiencia iniciada por Arizmendiarieta en 1943 con la creación de la nueva Escuela de Aprendices ajena a la Unión Cerrajera progresa en la década de los sesenta con la construcción en 1962 de una nueva Escuela Profesional en Mondragón, que acoge a más de 1.000 alumnos en las especialidades de mecánica, electricidad, electrónica, fundición, delineación y automatismos. Este centro es reconocido oficialmente en 1969 como Escuela de Ingeniería Técnica Industrial, hoy denominada Escuela Politécnica Superior. También por aquel entonces se crea en el valle, concretamente en Oñati, la Escuela Técnica de Estudios Empresariales - ETEO, para formar a futuros directivos y contables de las cooperativas. Estas dos escuelas, junto con la escuela de educación (creada en la década de los setenta) forman hoy en día lo que se conoce como Mondragón Unibertsitatea.

b) Caja laboral

Uno de los ámbitos esenciales de la actividad empresarial es el financiero. El equilibrio financiero es necesario en toda actividad empresarial, pero el problema de la captación de recursos financieros de la empresa cooperativa es específico al no poder acudir al mercado de capitales (MCC, 2001).

Por ello, además del establecimiento

de las primeras cooperativas industriales y de una institución educativa, Arizmendiarieta identificó la necesidad de crear una entidad de intermediación financiera que sirviera para la captación de ahorro popular y que canalizara esos recursos hacia el desarrollo cooperativo. De éste se creó Caja Laboral en 1959, una entidad cuyo papel a lo largo de la historia cooperativa ha resultado decisivo, posibilitando un crecimiento que sería imposible a partir de los recursos internos de las cooperativas

Pero el rol de Caja Laboral superó con creces su función específicamente financiera, y a través de su División Empresarial fue durante muchos años un soporte básico en la promoción de nuevos negocios en las cooperativas, y de las nuevas cooperativas que surgían en distintos enclaves geográficos, realizando una amplia función de asesoramiento técnico y apoyo financiero.

c) Lagun-Aro

Durante los primeros años, Caja Laboral cobijó en su seno a un departamento de asistencia sanitaria y de mutualismo, que se constituyó jurídicamente en 1966 con el nombre de Lagun-Aro, cuyo objeto era resolver el problema creado a los cooperativistas al negarles el gobierno el derecho a afiliarse al Régimen General de la Seguridad Social, aludiendo a su condición de propietarios en contraposición a la de trabajadores por cuenta ajena (MCC, 2001).

La necesidad hace virtud, y Lagun-Aro además de cubrir satisfactoriamente su función específica, ha gestionado las prestaciones y cuotas de sus mutualistas, lo que ha dotado a los cooperativistas de

un gran sentido de responsabilidad y realismo, derivación lógica del conocimiento de que toda prestación sanitaria y asistencial tiene su costo.

d) Eroski

En 1969 se constituyó la cooperativa de distribución Eroski, cuya presencia en esta etapa tiene poca significación, pero que debe quedar reflejada por el gran peso que adquirirá más tarde dentro de MCC.

Nacida de la fusión de nueve pequeñas cooperativas locales, supone entrar en un sector nuevo, necesitado de transformación, en el que las cooperativas aisladas carecían de proyección e incluso, como la historia ha demostrado, estaban condenadas a desaparecer (MCC, 2001).

e) Ikerlan

En 1974 se constituyó Ikerlan como centro de investigación tecnológica, planteándose como objetivo captar capacidades tecnológicas del exterior, para desarrollar nuevas aplicaciones de las mismas en las cooperativas industriales (MCC, 2001).

Una vez más es perceptible la capacidad de anticipación de Arizmendiarieta en la búsqueda de soluciones, consciente de que el futuro se dirimirá en el terreno de la innovación tecnológica, para ofertar permanentemente productos diferenciados que satisfagan las expectativas de los clientes.

En el proyecto de Ikerlan coinciden: la necesidad de las cooperativas de desarrollar sus propios productos, el apoyo financiero de Caja Laboral y la aportación de investigadores por parte de Mondragón Eskola Politeknikoa, en cuyo seno ya

se venía trabajando en el desarrollo tecnológico (MCC, 2001).

f) CEI-Saiolan

El Centro de Empresas e Innovación CEI-Saiolan se creó en 1985 en la Escuela Politécnica Superior y su hito precursor fue la existencia de una estrecha relación entre la Escuela Politécnica y las cooperativas industriales, con el objetivo de crear nuevas empresas en sectores avanzados o nuevos negocios en las propias cooperativas.

Resumiendo, como se puede apreciar en el gráfico n.º 1, el cooperativismo de Mondragón fue tejiendo una estructura sólida en base a cuatro pilares, que servían para dar la cobertura necesaria a las cooperativas que se estaban creando. El desarrollo de las cooperativas en la comarca de Mondragón reposó en su capacidad para dotarse de instituciones de apoyo basadas en la cooperación empresarial.

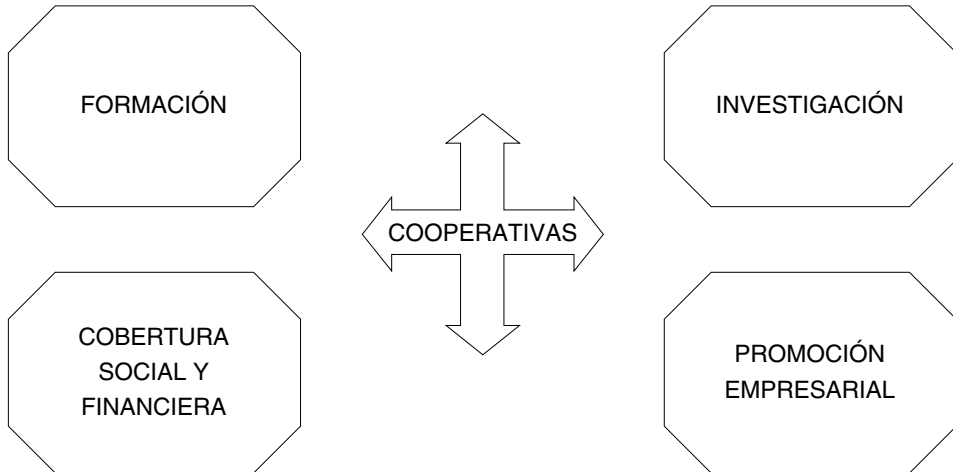
Esos cuatro pilares se mantienen actualmente, e incluso han fortalecido sus cimientos con el transcurso de los años. Así, el grupo cooperativo cuenta en la actualidad con diez centros tecnológicos (ver cuadro n.º 1) que han nacido para dar respuesta a las necesidades que Ikerlan no podía satisfacer.

También se ha ido reforzando la vertiente de la formación (ver cuadro n.º 2), que teniendo como origen aquella pequeña Escuela de Aprendices, cuenta en la actualidad con una universidad propia y otros centros.

Todo este desarrollo ha hecho posible crear una red de aprendizaje e innovación, para hacer frente a las cada vez mayores exigencias de un entorno que se

Gráfico n.º 1

Emprendizaje cooperativo



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro n.º 1

Centros de Investigación

Centro	Actividad
Aotek	Automatización y óptica
Ideko	Desarrollo de máquinas herramienta y sistemas
Ikerlan	Desarrollo de productos, reingeniería de procesos y diseño
Koniker	I+D conformado y ensamble
MTC	I+D conjuntos y componentes termoplásticos de automoción
Lortek	Tecnologías de unión
MIK	Investigación en gestión empresarial
Orona eic.	Sistemas de elevación
Ulma PTC	Desarrollo de maquinaria de envasado
Edertek	Metales aplicados a automoción

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro n.º 2
Centros de formación

Centro	Actividad
Mondragon Unibertsitatea	Formación universitaria
—Escuela Politécnica Superior	Formación técnica
—Facultad Empresariales	Formación empresarial y cooperativa
—Facultad Humanidades	Formación educación
CIM	Formación idiomas
Politeknika Ikastegia Txorierri	Formación técnica
Lea Artibai Ikastetxea	Formación técnica
Arizmendi ikastola	Formación preuniversitaria
Otalora	Formación continua cooperativa

Fuente: Elaboración propia.

caracteriza por ser cada vez más impredecible y dinámico.

3.2.3. *Red empresarial corporativa*

La magnitud que fue tomando toda esta realidad empresarial en progresivo crecimiento vislumbraba la necesidad de contar con una supra-estructura. Por un lado, debía englobar a todas las cooperativas enclavadas en sectores de actividad originalmente diversos, pero al mismo tiempo tenía que establecer una estructura ágil y flexible, para poder aprovechar al máximo las diferentes sinergias que se podían dar entre diferentes cooperativas, y poder así responder a los continuos desafíos económicos y sociales de un mundo en constante transformación.

Considerando que la base empresarial es cooperativa, es decir, el control de cada empresa reside en sus trabajadores, la construcción de un grupo exigía

creatividad organizativa, de modo que se pudiera encauzar la participación del socio en las decisiones del grupo. Significaba profundizar en el proceso de delegación de capacidad de decisión, desde la base hacia la tecno-estructura del grupo.

Así surgió MCC en 1992, que se estructuró en tres grupos: industrial, distribución y financiero. Las actividades de investigación y formación antes mencionadas se consideran como actividades corporativas y tienen como misión dar soporte y satisfacer las demandas de las cooperativas.

El grupo industrial se compone a su vez de siete divisiones sectoriales: automoción, componentes, construcción, equipamiento industrial, hogar, ingeniería y bienes de equipo, y máquina herramienta. Estas divisiones, a su vez, se dividen en diferentes agrupaciones con similitudes sectoriales, que les facilitan el logro de

distintos tipos de sinergias a las cooperativas de base.

El grupo de distribución está constituido por varias cooperativas dedicadas a la distribución, siendo Eroski la más importante tanto en ventas como empleo, así como cuatro cooperativas agroalimentarias

El grupo financiero incluye el negocio bancario de Caja Laboral, la actividad vinculada a Lagun-Aro como entidad de previsión social de las cooperativas, y la compañía de seguros Lagun Aro.

Por otra parte, la creación de los mecanismos de solidaridad intercooperativa ha sido fundamental en el proceso de desarrollo de las cooperativas, ya que ha hecho posible que se dieran procesos de innovación e internacionalización difíciles de abordar en solitario. Los fondos intercooperativos vienen a ser la respuesta solidaria de las cooperativas de MCC que, conscientes de su limitada dimensión y compromiso con el desarrollo empresarial y social, aúnan sus esfuerzos en beneficio del conjunto de la Corporación y del desarrollo de la sociedad en general.

Los recursos que componen dichos fondos tienen como finalidad cubrir necesidades de financiación tales como:

- el fomento de proyectos de promoción de nuevos negocios y la de internacionalización;
- la compensación parcial de las pérdidas de las cooperativas;
- la cofinanciación de nuevas actividades y toma de participaciones que no pudieran hacerse en solitario;
- la creación de infraestructuras educativas y tecnológicas, y el desarrollo de los planes de ciencia y tecnología;

—acceso a otras plataformas que ofrezcan nuevas vías de financiación.

Gracias a estos fondos, las cooperativas se sienten más protegidas, y pueden hacer frente a retos, que les sería imposible abordar en solitario.

En definitiva, se ha forjado una red de intercooperación que ha sabido unir a las cooperativas de un mismo sector de actividad en torno a una estructura común (agrupaciones sectoriales), para poder aprovechar posibles sinergias y fomentar el aprendizaje mutuo que favorece la innovación. Asimismo, se han ido potenciando las actividades corporativas para poder dar cobertura a esas cooperativas en los ámbitos de la formación y la investigación. Y finalmente, todo ello ha estado acompañado de unos fondos intercooperativos que han ayudado a bastantes cooperativas alcanzar las dimensiones que tienen hoy en día.

3.2.4. *Recursos Humanos*

Por lo que respecta a este indicador del desarrollo endógeno, podemos considerar que los 9 municipios del valle de Mondragón no disponían de suficientes recursos humanos para hacer frente a las exigencias del desarrollo que se estaba dando. Así, podemos distinguir básicamente tres tipos de evolución demográfica dentro del valle y en sus municipios:

A) *Decreciente*: es sintomático constatar el decrecimiento demográfico de los tres municipios que no abordaron con decisión el paso de la artesanía tradicional, que mantenía numerosos empleos, a la industrialización. Nos estamos refiriendo a Elgeta, Gatzaga y Aramaio. Ciertamente, ni su orografía ni sus vías de comuni-

cación son las más adecuadas para la ubicación de fábricas, pero no parece que sea el único motivo de esta recesión, toda vez que lo mismo podríamos señalar para Antzuola, que reunía unas características estructurales similares a las tres poblaciones señaladas (Irizar, 1998).

B) Crecimiento moderado: consideramos en este grupo a Antzuola, Aretxabaleta, Bergara, Eskoriatza y Oñati. En todos los casos el crecimiento demográfico es considerable, pero inferior a los porcentajes de la CAPV.

Ello evidencia que el proceso industrializador se ha llevado con moderación, pero a la vez de forma mantenida. De hecho, gran parte de las empresas ubicadas actualmente en estos municipios son competitivas a nivel internacional, y mantienen o crean empleo de alto valor añadido.

Estas poblaciones han sido foco importante de inmigración pero de menor intensidad que el de Mondragón u otros municipios de la CAPV. Ello ha entrañado una expansión más racional, con una calidad mayor de las viviendas, las urbanizaciones, y en general de los nuevos barrios.

C) Crecimiento acelerado: es el caso único del municipio de Mondragón, donde entre 1950 y 1970 la población se duplicó (Kasmir, 1999). En 1950 había 10.014 habitantes; en 1960, 14.168, y en 1970, 22.421. Se debe a un desarrollo industrial importante y la necesidad consiguiente de mano de obra. La presencia de un tejido industrial próspero y con fuertes inversiones, dio origen a un fuerte movimiento migratorio, con las consecuencias sociales que conlleva por la necesidad de vivienda, educación, sanidad, adaptación al nuevo entorno sociológico y cultural, etc. La villa no estaba

preparada para acoger a tanta gente de una forma tan rápida. Muchas familias de inmigrantes obreros fueron relegadas a grandes barrios de inmigrantes, lo que hizo mucho más difícil una situación tensa ya de por sí.

Respecto al reparto de la riqueza y el clima laboral en el valle, el hecho de que en las cooperativas se den unas franjas salariales reducidas, inicialmente entre uno y tres y actualmente entre uno y doce, hace que se haya estructurado una comunidad económicamente equilibrada y sin relevantes desigualdades sociales. De hecho, las empresas no cooperativas del valle se han adaptado al régimen de salarios cooperativos, lo que ha generado una gran clase media con pocas presiones reivindicativas.

3.2.5. *Cultura, principios básicos y valores*

Hoy en día, las escuelas de la gestión empresarial conceden una gran importancia a la cultura y a los valores empresariales, y a las declaraciones de misión y visión. Todas van en busca de esa filosofía inspiradora que surge de los valores, que en la medida en que los interiorizamos, nos empujan y nos animan a la acción, y dan sentido a lo que hacemos, a nuestro quehacer diario e incluso a nuestra vida.

Uno de los máximos gurús en gestión empresarial como Peter Drucker señala: «Se reflexiona tan poco sobre el propósito y la misión de las empresas, que ésta es quizá la causa aislada más importante de la frustración y el fracaso de una empresa». Lo que se está buscando en el mundo del *management* actual lo ha tenido el cooperativismo desde sus principios, al haber nacido impulsado por esos valores de orden superior.

En el punto 3.1 hemos mencionado la existencia en el País Vasco de una milenaria cultura del trabajo en colaboración denominado «auzo lan», donde para realizar obras o mejoras que redundan en beneficio general se reúnen todos los vecinos de un barrio o localidad; es una labor que se efectúa gratuitamente con la ayuda simbólica de las autoridades locales, que ofrecen pan y vino a los que trabajan (Lertxundi, 2002). Es indudable que ese espíritu de solidaridad y cooperación estaba enraizado en la comarca, por lo que no era de extrañar la proliferación de las cooperativas en un entorno habituado a trabajar conjuntamente y buscando el bien común. Esa cultura yace en la base del surgimiento de las cooperativas.

La cultura empresarial es lo que identifica la forma de ser de una empresa, y se manifiesta en las formas de actuación ante las oportunidades y problemas de gestión y adaptación a los cambios y requerimientos de orden exterior e interior, que son interiorizadas en formas de creencias y talentos colectivos que se transmiten y se enseñan a los nuevos miembros como una manera de pensar, vivir y actuar.

Estas creencias básicas, con sus compromisos y talentos, conforman la cultura empresarial que, impulsadas y conducidas desde el liderazgo, definen la identidad perseguida y desarrollan mecanismos internos para enfocar la gestión de forma propia y diferencial a otras empresas. El lenguaje compartido y los contenidos conceptuales propios de cada cultura empresarial u organización, son esenciales para consensuar los límites de la identidad como grupo, y establecer las reglas de juego en las relaciones con las personas que pertenecen al mismo.

La dinámica actual de las cooperativas de Mondragón habría resultado imposible, de no contar con una determinada manera de ser, de comportarse, de hacer las cosas de las personas del valle. Es decir, de una cultura propia, basada en unos determinados principios básicos y valores de las personas que conviven en esas empresas, y que nos guían en el quehacer diario.

Los principios básicos de las cooperativas de Mondragón (ver cuadro n.º 3) constituyen el punto de arranque de toda construcción ideológica y se nutren de la experiencia propia decantada por el transcurso de los años y de otras ajenas de cuya familia se forma parte, como es la del cooperativismo universal. Todo ello da como resultado, el que se puedan encontrar elementos comunes con otras realidades cooperativas, pero también especificidades que dotan a MCC de una personalidad diferenciada.

En cuanto a los valores cooperativos (ver cuadro n.º 4), son el núcleo de la cultura empresarial, aportando un sentido de dirección común a todas las personas, y unas líneas directrices en la tarea diaria. Aquellos valores de los que se participa, definen el carácter fundamental de la organización, y crean un determinado sentido de identidad.

4. LA APORTACIÓN DE LAS COOPERATIVAS DE LA CORPORACIÓN MONDRAGÓN A LA ECONOMÍA VASCA

Cuando decimos que las cooperativas de MCC han sido y siguen siendo una pieza importante en el desarrollo económico del País Vasco en general y del valle de Mondragón en particular ¿Cómo se traduce cuantitativamente esa importancia?

Cuadro n.º 3

Principios básicos**Principios básicos**

1. *Libre adhesión.*
2. *Organización democrática.*
3. *Soberanía del trabajo.*
4. *Carácter instrumental y subordinado del capital.*
5. *Participación en la gestión.*
6. *Solidaridad retributiva.*
7. *Intercooperación.*
8. *Transformación social.*
9. *Carácter universal.*
10. *Educación.*

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro n.º 4

Valores**Valores**

- *Participación.*
- *Cooperación.*
- *Responsabilidad social.*
- *Innovación.*

Fuente: Elaboración propia.

Los datos que se presentan a continuación son un reflejo de lo comentado anteriormente, y dan una idea del empuje de MCC en la economía vasca.

4.1. Empleo

El empleo tiene en MCC una relevancia propia, hasta el punto de diferenciarse

como una de las políticas generales de la Corporación, la cual presenta tres vectores de actuación:

- fomento del empleo cooperativo;
- fomento de la calidad del empleo;
- fomento de la empleabilidad de las personas.

Los puestos de trabajo en MCC alcanzaron la cifra de 68.263 al finalizar el pa-

sado ejercicio 2003. Una vez más se cumplía uno de los objetivos básicos de la Corporación, habiendo generado 7.004 puestos de trabajo durante todo el ejercicio (ver cuadro n.º 5).

Y estas cifras se han producido en un contexto de atonía generalizada de la economía que ha afectado principalmente a Europa, y que también ha incidido en el estancamiento e incluso retroceso que han experimentado algunos sectores en los que MCC tiene una presencia significativa, como puede ser la máquina herramienta. A esa situación tenemos que añadir la baja en la Corporación de la cooperativa valenciana Consum, que ha supuesto que desaparezca del balance corporativo del 2003 a todos los efectos, lo que significa entre otras cosas, contabilizar la baja de 5.000 empleos aproximadamente. Aún así, en términos globales el incremento experimentado en relación al año anterior es de un 11,43%. (MCC, 2004, a).

Si nos centramos en la ubicación geográfica de los puestos de trabajo y ate-

niéndonos a los datos del ejercicio 2002, del total de personas empleadas en las cooperativas de MCC y en las sociedades mayoritariamente participadas, 33.217 lo estuvieron en el ámbito de la Comunidad Autónoma del País Vasco (CAPV), representando el 3,7% del empleo total y el 8,2% del empleo industrial (1,4% y 2,5% respectivamente en el caso de Navarra).

Además de este empleo directo, habría que añadir otros 14.000 puestos, estimados como empleo inducido por MCC en la CAPV, por la demanda de bienes y servicios a las empresas proveedoras y suministradoras.

4.2. PIB

El 3,8% del PIB (Producto Interior Bruto) total de la CAPV de 2003 fue generado por MCC, llegando al 7,9% en el ámbito industrial. Ese dato significa que, de cada 26 euros de riqueza generada en

Cuadro n.º 5

Evolución y distribución por sectores de los puestos de trabajo

Grupo	2002	2003	Incremento
Industrial	31.166	32.350	+1.184
Distribución*	26.737	32.472	+5.735
Financiero	2.352	2.425	+73
Actividades Corporativas	1.004	1.016	+12
Total	61.259	68.263	+7.004

(*) Excluidos de ambos ejercicios los empleos correspondientes a consumo.

Fuente: MCC.

dicho ejercicio en el conjunto de la CAPV, un euro provino de actividades desarrolladas por MCC, siendo esta comparación de 12 a 1 si nos ceñimos al ámbito industrial. En el caso de Navarra, la aportación al total fue del 1,2% y del 1,8% en el área industrial. (MCC, 2004, a).

4.3. Exportaciones

Las exportaciones efectuadas por las cooperativas de MCC correspondieron en su totalidad a las realizadas por el grupo industrial, que exportó en el 2002 por valor de 1.643 millones de euros (casi un 50% de la facturación total), representando el 14,5% del total exportado por las empresas industriales vascas, sin considerar los productos energéticos (MCC, 2004, a).

La balanza comercial del grupo cooperativo en el 2002 (diferencia entre exportaciones e importaciones) se saldó con un superávit de 1.037 millones de euros.

4.4. Inversiones

Tomando como referencia los últimos datos sobre inversiones industriales vascas, correspondientes a 2001, los 273 millones de euros invertidos en dicho año por el grupo industrial de MCC representaron el 8,6% del total de inversiones industriales de la CAPV.

4.5. Impuestos

Durante el año 2002 la aportación de las empresas integradas en MCC al sostenimiento de la función pública de la

CAPV y de Navarra, a través del pago de los correspondientes impuestos, se elevó a cerca de 210 millones de euros.

4.6. Otras consideraciones

Ciñéndonos al valle de Mondragón, que es el espacio donde se da lógicamente una mayor concentración de la actividad cooperativa, las estadísticas europeas de renta *per cápita* del año 2003 sitúan a esta comarca con el nivel más alto de renta *per cápita* en España, junto con San Sebastián y Madrid. Pero si desligamos el efecto económico de la administración y los servicios existentes en las grandes urbes, podemos considerar al valle de Mondragón como un paradigma de desarrollo económico endógeno.

Con una situación mantenida de pleno empleo, los informes de Hacienda elaborados en base a las declaraciones de renta anual efectuadas por los habitantes de Guipúzcoa señalan que es en este valle donde el reparto de la riqueza es más igualitario.

Desde sus orígenes, la experiencia cooperativa de Mondragón se ha caracterizado por su compromiso solidario y su responsabilidad social con el entorno, siendo ésta una de sus señas de identidad. Esta solidaridad se traduce, en primer lugar, en una notable aportación al bienestar y mejora de la calidad de vida de las comunidades en las que se asientan las cooperativas: creando empleo directo, generando trabajo inducido en otras empresas y fomentando una diversificada actividad empresarial.

Junto con ello, las cooperativas de MCC invierten anualmente en actividades

de contenido social el 10% de sus beneficios, que son canalizados a través del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa (FEPC). Fondo que en 2003 alcanzó los 38 millones de euros, y que en los últimos cinco años, 1999-2003, ha ascendido a 160 millones de euros (26.500 millones de las antiguas pesetas). Estos importantes recursos financieros se han destinado a apoyar:

- Proyectos de formación y desarrollo educativo: 58 millones de euros, en el ámbito universitario, la enseñanza profesional y la enseñanza general.
- Actividades de formación en consumo: 23 millones de euros.
- Promoción de actividades culturales: 18 millones de euros.
- Proyectos de investigación y desarrollo: 11 millones de euros.

- Promoción del euskera y lenguas autóctonas: 10 millones de euros.
- Iniciativas asistenciales, subvencionando programas y entidades dedicadas a la inserción social, ayuda a discapacitados, cuidado de ancianos y reinserción de drogodependientes; actividades de ONGs y proyectos de desarrollo en el Tercer Mundo; iniciativas orientadas a generar empleo juvenil, actividades deportivas y otras: 40 millones de euros.

Entendemos que estos datos refrendan que el cooperativismo de Mondragón ha supuesto a lo largo de su historia un claro ejemplo de asociacionismo empresarial, basado en una cultura y unos valores propios que han propiciado el desarrollo de la región.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDRÉ, I. y REGO, P. (2003): «Redes y desarrollo local: La importancia del capital social y de la innovación». *Boletín de la A.G.E.* n.º 36, pp. 117-127.
- ARANZADI, D. (2003): «El Significado de la experiencia cooperativa de Mondragón». <http://www.stthomas.edu>
- AROCENA, J. (1995): *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Nueva Sociedad. Venezuela.
- AZURMENDI, J. (1984): *El hombre cooperativo. Pensamiento de Arizmendiarieta*. Caja Laboral Popular. Arrasate.
- BEST, M. (1990): *The new competition: institutions of industrial restructuring*. Harvard U.P. Cambridge, Massachusetts.
- CAJA LABORAL POPULAR (1983): *Pensamiento de Don José Arizmendiarieta*. Caja Laboral Popular. Arrasate.
- CHANG, H.N. (1997): «Democracy, diversity and Social Capital». <http://poverty.worldbank.org/library/view/6365/>
- DRUCKER, P. (1974): *Management, Tasks, Responsibilities and Practices*. Harper & Row. Nueva York. pp. 74 y ss.
- GREENWOOD, D., GONZÁLEZ, J.L. (1989): *Culturas de Fagor. Estudio antropológico de las cooperativas de Mondragón*. Txertoa. San Sebastián.
- HAKANSSON, H. y JOHANSON, J. (1993): *The network as a governance structure. Interfirm cooperation beyond markets and hierarchies*.
- IRIZAR, I. (1998): *Los directivos industriales del valle de Mondragón*. Eusko Ikaskuntza. Donostia.
- KASMIR, S. (1999): *El mito de Mondragón. Cooperativas, política y clase trabajadora en una ciudad del País Vasco*. Txalaparta. Tafalla.
- KOSCHATZKY, K. (2002): «Fundamentos de la economía de redes. Especial enfoque a la innovación». *Economía Industrial*, n.º 346. pp. 15-26.
- LANDABASO, M., MOUTON, B. (2002): *Towards a new regional innovation policy: 8 years of European experience through innovative actions*.
- LANDABASO, M., MOUTON, B. and MIEDZINSKI, M. (2003): *Regional Innovation Strategies: a tool to improve social capital and institutional efficiency? Lessons from the European Regional Development Fund innovative actions*.
- LERTXUNDI, J. (2002): *La tecnocracia en MCC, El Opus Dei y El PNV. (La historia jamás contada)*. Basandere. Donostia.
- MCC (2001): *Mondragón Corporación Cooperativa. Historia de una Experiencia*. Arrasate.
- MCC (2003): *Informe Anual 2002*. Arrasate.
- MCC (2004, a): *Memoria de Sostenibilidad*. Arrasate.
- MCC (2004, b): *Informe Anual 2003*. Arrasate.
- ORMAETXEA, J.M. (1997): *Orígenes y claves del cooperativismo de Mondragón*. Caja Laboral Popular. Arrasate.
- ORMAETXEA, J.M. (2003): *Didáctica de una experiencia empresarial. El cooperativismo de Mondragón*. Caja Laboral Popular. Arrasate.
- OTTATI, G. (1994): *Trust, interlinking transactions and credit in the industrial districts*.
- SEN, A. (1997): «Economics, business principles and moral sentiments». *The journal of the Society for Business Ethics*, vol. 7 n.º 3. Chicago.
- STIGLITZ, J. (1998): «Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el Consenso Post-Washington». <http://www.clad.org.ve/rev12/0033200.pdf>
- STÖHR, W.B. (1981): «Development from below: The bottom-up and periphery inward development paradigm». <http://iir-hp.wu-wien.ac.at/dpprice.html>.
- STÖHR, W.B. (1985): «Selective selfreliance and endogenous regional development». <http://iir-hp.wu-wien.ac.at/dpprice.html>
- VARA, M.J. (1994): «Funciones de la economía social en el modelo de desarrollo económico». *I.C.E.* n.º 729, pp. 9-17.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Pirámide. Madrid
- WHYTE WILLIAM, F., WHYTE K. (1989): *Mondragón: Más que una utopía*. Txertoa. San Sebastian.

Capital social y cooperativas: la experiencia en el País Vasco

El País Vasco es conocido internacionalmente por la pujanza de su movimiento cooperativo. Hablamos de las raíces culturales de cada comunidad, de donde se fundamentan las tradiciones cívicas, las normas de reciprocidad y las redes de compromiso social, la confianza, las actitudes y valores compartidos que ayudan a las personas a trascender el conflicto y la competitividad para construir relaciones de cooperación y ayuda mutua en formas de acción colectiva. Son el caldo de cultivo necesario para que surjan verdaderos cooperativistas. A continuación, presentaremos las características propias del cooperativismo y sus aportaciones al capital social, con especial incidencia en la experiencia desarrollada en el País Vasco. Las cooperativas están basadas en los valores de la autoayuda, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores, los socios cooperativos hacen suyos los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social. Éstos son los principios y valores que inspiran a los verdaderos cooperativistas, y en los que encontramos claras referencias a elementos de capital social: actitudes y valores compartidos, participación y solidaridad —tanto al interior como al exterior del grupo—, cooperación y ayuda mutua, acción en común, compromiso con la comunidad, responsabilidad social.

Euskadi nazioartean bere kooperatiba-mugimenduaren indarragatik ezagutzen da. Komunitate bakoitzaren kultura-erroez hitz egiten ari gara, eta hortik datoz gizartearen ohiturak, elkarrekikotasun-arauak eta konpromiso sozialeko sareak, konfiantza, jarrerak eta balio banatuak, pertsonen gatazka eta lehiakor-tasuna gainditzen laguntzen dietenak elkarrekiko laguntza eta lankidetzako erlazioak ekintza kolektiboan eraikitzeko. Benetako kooperatibistak sortzeko beharrezko haztegia dira. Jarraian kooperatibismoaren berezko ezaugarriak eta gizarte kapitalari egiten dizkion ekarpenak azalduko ditugu, arreta berezia jarritz Euskadiko esperientzian. Kooperatibak autolaguntzako, autoerantzukizuneko, demokraziako, berdintasuneko, ekitateko eta elkartasuneko balioetan oinarritzen dira. Horiek dira benetako kooperatibistak inspiratzen dituzten printzipio eta balioak eta horietan aurkitzen ditugu gizarte kapitaleko elementuen erreferentzia argiak: banatutako jarrera eta balioak, parte-hartzea eta elkartasuna —hala taldearen barnean nola kanpoan—, elkarrekiko lankidetzak eta laguntza, baterako ekintza, komunitatearekiko konpromisoa, erantzukizun soziala.

The Basque Country is internationally known for the strength of its cooperative movement. We are talking about the cultural roots of each community. From which live; the civic traditions, the norms of reciprocity the social commitment webs, the confidence and the shared attitudes and values that help people to reach the conflict and the competitiveness, in order to make up relations of co-operation and mutual help under the shape of collective action. These are the necessary culture medium in order real specialists in co-operatives can spout up. Then, we will present the proper characteristics of cooperativism and its contributions to the social capital, with special incident to the developed experiment in the Basque Country. The cooperatives are based on the values of self-help, self-responsibility, democracy, equality, equity and solidarity. Following the tradition of their founders, the co-operative members make the ethical values of honesty, transparency, responsibility and social vocation theirs. These are the principles and values that inspire real specialist in co-operatives, and the ones in which we encounter clear references to elements of social capital: shared attitudes and values, participation and solidarity-inside and out of the group as well- co-operation, mutual help, common action, engagement with the community, and social responsibility.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Claves para entender la fórmula cooperativa
 3. Contribución del capital social al nacimiento de cooperativistas
 4. Contribución del cooperativismo al capital social
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: capital social y cooperativa, innovación, cooperativismo vasco

N.º de clasificación JEL: A13,O31, R11, J54

1. INTRODUCCIÓN

En el mundo cooperativo la expresión «capital social» ha sido habitualmente utilizada para referirnos a las participaciones sociales en el capital de la cooperativa, con un punto de vista fundamentalmente financiero. Solo en los últimos años empieza a oírse hablar de capital social con una nueva acepción, relacionada con la confianza y la existencia de redes de apoyo entre los individuos y los grupos en la sociedad. Ahora bien, que no se haya empezado a utilizar el término hasta épocas recientes no debe llevar a confusiones, pues —como veremos— las aportaciones del movimiento cooperativo al desarrollo del capital social se inician desde las primeras experiencias cooperativas. Sin ánimo de retroceder más en el tiempo, ya existen elementos positivos al respecto en la cooperativa de los Pro-bos Pioneros de Rochdale¹, cuna interna-

cionalmente aceptada del cooperativismo moderno.

El concepto de capital social ha sido popularizado en los inicios de los años 90 gracias a las aportaciones iniciales de James Coleman² y Pierre Bourdieu³, conti-

² Es reconocido como el primer autor en profundizar en el análisis sobre el papel del capital social en la generación del capital humano. Véase COLEMAN, J.S. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital» en *American Journal of Sociology* n.º 94 (suplemento) 95-S120; COLEMAN, J.S. (1990): *Foundations of Social Theory*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass; COLEMAN, J.S. (1994): «Social capital in the creation of human capital» en *American Journal of Sociology*; COLEMAN, J.S. (1999): «Social Capital in the creation of human capital», en *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, editado por DASGUPTA, P. & SERAGELDIN, I., The International Bank of Reconstruction and Development & The World Bank, Washington D.C.

³ Quien ya en 1983 amplía la noción de capital más allá de su acepción económica que enfatiza los intercambios materiales, para incluir otras formas de capital «inmaterial» y «no económico», con especial énfasis en el capital cultural y simbólico. Véase BOURDIEU, P. (1983): «Forms of capital» en J.C. RICHARDS (ed.): *Handbook of Theory and Research for*

¹ Véase: <http://archive.co-op.ac.uk/pioneers.htm>

nuadas por autores como Robert D. Putnam⁴, John Durston⁵, Nan Lin⁶, Bernardo Kliksberg⁷ y otros. Estos y otros autores

the Sociology of Education, Greenwood Press, New York; BOURDIEU, P. & WACQUANT, L. (1992): *Invitation to Reflexive Sociology*, University of Chicago Press, Chicago; BOURDIEU, P. (2000): «Las formas del capital. Capital Económico, capital cultural y capital social», en BOURDIEU, P.: *Poder, derecho y clases sociales*, Desclée, Barcelona.

⁴ PUTNAM, R.D. (1993): *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, Chichester, New Jersey; PUTNAM, R.D. (1993): «The Prosperous Community: Social Capital and Public Life» en *The American Prospect*, n.º 13, pp.35-42; PUTNAM, R.D. (Leonardi, R. & Nanetti, R.Y.) (1994): *Para hacer que la democracia funcione. La experiencia italiana en descentralización administrativa*. Galac, Caracas; PUTNAM, R.D. (1995): «Bowling Alone: America's Declining Social Capital» en *Journal of Democracy* n.º 6:1, Enero, 65-78. http://muse.jhu.edu/demo/journal_of_democracy/v006/putnam.html; PUTNAM, R.D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York; PUTNAM, R.D. (ed.) (2002): *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford University Press, New York; PUTNAM, R.D. (2002): *Solo en la bolera*. Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona; PUTNAM, R.D. (ed.) (2003): *El declive del capital social*. Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona.

⁵ Trabajando en el ámbito latinoamericano. Véase: DURSTON, J. (1999): «Construyendo Capital Social Comunitario», *Revista de la CEPAL*, n.º 69, diciembre; DURSTON, J. (2000): *Qué es el capital social comunitario*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, Serie políticas sociales, n.º 38, julio; DURSTON, J. (2001): «Parte del problema, parte de la solución: el capital social en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe», Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.

⁶ Profesor de la Duke University. Véase: LIN, N. (2001): *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press, New York; LIN, N. (2001): «Building a Network Theory of Social Capital» en *Social Capital. Theory and Research*, coordinado por LIN, N.; COOK, K. & BURT, R.S. Aldine de Gruyter, Hawthorn, New York.

⁷ Véase: KLIKSBERG, B. (2000): *Capital social y cultura: Claves olvidadas del desarrollo*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) & Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Buenos Aires; KLIKSBERG, B. & TOMASSINI, L. (comps.) (2000): *Capital social y cultura: claves estratégicas*

proponen variadas definiciones de ese concepto, aún discutidas, pero en las que podemos observar una serie de elementos comunes a los que cada autor da mayor o menor importancia.

Coleman —autor clásico de la formulación del concepto— presenta el término para referirse a aquellos recursos de los individuos que emergen de sus lazos sociales, mientras que Bourdieu subraya la importancia de las redes, al definirlo como suma de recursos, bien sean reales o virtuales, que corresponden a un individuo o grupo debido a la existencia de una red estable de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuo. También Lin destaca la perspectiva de redes, al definir el capital social como aquellos recursos arraigados en redes sociales a los que unos actores acceden y los usan para acciones.

Putnam es el autor más recurrido en esta materia y en su libro *Making democracy work* ya define el capital social como aquel conjunto de características de la organización social, tales como la confianza, las normas y las redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad al favorecer las acciones coordinadas entre sus miembros. Son habituales sus referencias a las redes sociales y a las normas de reciprocidad y confianza

para el desarrollo, Fondo de Cultura Económica & BID & Universidad de Maryland & Fundación Felipe Herrera, México; KLIKSBERG, B. (2001): *El Capital Social. Dimensión Olvidada del Desarrollo*, Universidad Metropolitana, Editorial Panapo, Caracas; KLIKSBERG, B. (2002): *Hacia una Economía con Rostro Humano*, Universidad del Zulia-OPSU-Fondo de Cultura Económica, Maracaibo; KLIKSBERG, B. (2002): *Desigualdade na América latina. O debate adiado*, UNESCO, Cortez Editora, 3.ª Edición, Sao Paulo.

asociadas a ellas. Precisamente la confianza es un componente considerado clave en el capital social. Putnam presenta la confianza como un «lubricante» necesario para la cooperación, entendiendo que cuanto mayor es el grado de confianza dentro de una comunidad, mayor será la probabilidad de cooperación entre sus miembros. Pero, a la vez, la cooperación refuerza la confianza, en un proceso de retroalimentación. Y esta retroalimentación hace mucho tiempo que fue detectada por el movimiento cooperativo —como veremos más adelante— al presentar la especificidad cooperativa, sus principios y valores.

Haciéndose eco de Putnam, pero subrayando el factor confianza —hasta el punto de titular así uno de sus libros más famosos— en la ecuación, Francis Fukuyama⁸ sitúa la confianza como una medida del capital social, que emerge cuando una determinada comunidad comparte una serie de valores morales.

En esta misma línea, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)⁹ ha entendido el concepto de

capital social como el conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto. También el Banco Mundial¹⁰ se refiere a instituciones, relaciones y normas, pero enfatiza que el capital social no es el resultado de la mera suma de dichas instituciones sino que se refiere al «pegamento» que los une. Insistiendo en el papel del capital social en el desarrollo, Portilla¹¹ lo define como «aquellas normas y redes de la organización social que permiten la creación y reproducción de relaciones de cooperación, reciprocidad y solidaridad entre grupos sociales, con consecuencias concretas en la obtención y mejora de las condiciones de vida de esos grupos». En los ámbitos involucrados en las teorías y estrategias para el desarrollo es patente el interés despertado por estas aproximaciones, en la medida en que se reconoce que las capacidades existentes en una sociedad para la resolución de conflictos, el impulso de consensos, la concertación entre Estado y sector privado, etc... son variables de gran influencia en el éxito de los programas de desarrollo. Como ejemplo de este reconocimiento podemos mencionar al Premio Nobel de economía y ex-

⁸ Véase: FUKUYAMA, F. (1992): *The End of History and the Last Man*, Free Press, New York; FUKUYAMA, F. (1992): *El fin de la Historia y el último hombre*, Ed. Planeta, Barcelona; FUKUYAMA, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, New York; FUKUYAMA, F. (1996): *Confianza*, Editorial Atlántida, Buenos Aires; FUKUYAMA, F. (1998): *La confianza*, Ediciones B, Barcelona; FUKUYAMA, F. (1999): *The Great Disruption. Human nature and the reconstitution of social order*, Profile Books, London; FUKUYAMA, F. (2000): *La gran ruptura*, Ediciones B, Barcelona; FUKUYAMA, F. (2003): «Capital social y Desarrollo: la agenda venidera», en *Capital Social y Reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*, Atria, R. & Siles, M. (comps), Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile.

⁹ Véase: CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2001): *Capital social y reducción de la pobreza: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile.

¹⁰ «Social capital refers to the institutions, relationships, and norms that shape the quality and quantity of a society's social interactions... Social capital is not just the sum of the institutions which underpin a society - it is the glue that holds them together.» (THE WORLD BANK (1999): «What is Social Capital?» en *PovertyNet* <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm>). Véase también: www.worldbank.org/poverty/spanish/scapital/index.htm

¹¹ Véase: PORTILLA RODRIGUEZ, M. (1997): «Social capital in developing societies: reconsidering the links between civil agency, economy and the State in the development process» en *Working Paper Series*, n.º 248, Institute of Social Studies, La Haya.

miembro del Banco Mundial Joseph E. Stiglitz¹².

Es así como debemos interpretar la elección del término «capital» para describir este concepto: El Banco Mundial, en una clasificación bastante extendida, distingue cuatro formas básicas de capital: el natural, constituido por la dotación de recursos naturales con que cuenta un país; el construido, generado por el ser humano, que incluye infraestructura, bienes de capital, capital financiero, comercial, etc.; el capital humano, determinado por los grados de nutrición, salud y educación de la población; y, por último, el capital social. Con ello se refuerza la idea de que, al igual que las primeras tres formas, el capital social también es productivo, haciendo posible alcanzar ciertos fines imposibles si no existiera.

Esta idea ya era planteada por Coleman cuando señalaba en 1990, a modo de ejemplo, el caso de las comunidades agrícolas, en las que el capital social permite a cada agricultor colaborar con el resto para realizar su trabajo (hace referencia a las tareas de recogida del heno) utilizando además menos capital físico. Es curiosa la elección del ejemplo por parte de Coleman; la experiencia ha demostrado cómo la población rural ha descubierto los beneficios de la cooperación, y estos procesos están en el origen de muchas de las experiencias de cooperativismo agrario que se han desarrollado hasta nuestros días, bien sea

cooperativizando las compras de insumos, las inversiones en maquinaria agrícola o bien en los procesos de comercialización de la producción —aumentando el poder de negociación— de manera que mejoren las condiciones de cada uno de los socios.

Este capital social, al igual que ocurre con los otros tres tipos de capital, es acumulable y de ahí el empleo de «reserva» o «*stock*» de capital social existente en una determinada sociedad¹³. Pero, al contrario que ocurre con el capital físico, su uso no reduce sino que aumenta el nivel de reservas. Es, por tanto, un «recurso moral» —en terminología de Albert O. Hirschman— cuya oferta se incrementará en la medida en que se emplee y se agotará si no se usa.

Dentro del propio capital social, se está extendiendo una nueva clasificación de acuerdo a las redes de relaciones que se dan en la comunidad. Distingue entre aquellas que se dan en el interior de un grupo o comunidad —denominadas en inglés *bonding social capital*—, de aquellas que se establecen entre grupos o comunidades similares —denominadas en inglés *bridging social capital*— y, por último, de aquellas redes de relaciones externas —denominadas en inglés *linking social capital*—. El movimiento cooperativo reconoce que las cooperativas se crean para dar servicio a sus socios y en ese sentido refuerzan el capital social *bonding*, pero con un compromiso claro

¹² Véase: STIGLITZ, J.E. (1998): *Toward a New paradigm for Development: Strategies, Policies and processes*, en su intervención en 1998 Prebisch Lecture en UNTAD, Ginebra, 19 de octubre de 1998; STIGLITZ, J.E. (2002): «El malestar en la globalización», Taurus, Buenos Aires.

¹³ Por ejemplo, Fukuyama ilustra su importancia para explicar cómo la sociedad estadounidense tiene todavía una vida asociativa dinámica con una extensa red de organizaciones voluntarias, a pesar de que la desconfianza y el individualismo hoy en boga tienden a aislar a los individuos. Véase: FUKUYAMA, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. Free Press, New York.

por la intercooperación con otras cooperativas —más cercano al *bridging*— y sin olvidar la solidaridad más allá del movimiento cooperativo —*linking*—.

Aunque los estudios de aplicación de las teorías de capital social a las cooperativas no son todavía tan frecuentes como lo son sus aplicaciones en otro tipo de organizaciones como, por ejemplo, las asociaciones, debemos destacar, por lo menos, una clara referencia realizada por Putnam. En su libro *Making Democracy Work*, afirma que el capital social se genera allí donde se establecen relaciones horizontales, y menciona como ejemplos diversas redes que él bautiza de «compromiso cívico»: asociaciones de vecinos, sociedades corales, clubes deportivos, ... y es en ese listado donde aparecen ya por primera vez las cooperativas¹⁴. Tal reconocimiento surge desde la experiencia. Ese libro es el resultado de un estudio sobre los procesos democráticos en la Italia moderna, en el que demostraba que el éxito democrático en el norte de Italia —con regiones como Emilia-Romagna y la Toscana—, frente al fracaso en el sur —donde se sitúan Calabria y Sicilia—, podía ser explicado mediante la variable «densidad de capital social». Putnam mide esta variable a través del grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad, las normas de comportamiento cívico practicadas, y el nivel asociativo que la caracteriza, como evidencias de la riqueza y fortaleza del tejido social interno de dicha sociedad. Reconoce que la existencia de altos niveles de asociacionismo indica que es una sociedad con capacidades

para actuar cooperativamente, armar redes, concertaciones o de creación de sinergías de todo orden en su interior. En definitiva, se trata de un indicador que mide la capacidad de la sociedad para el desarrollo endógeno. Esta idea de asumir la tarea del desarrollo «en las propias manos» es un pilar del cooperativismo. Y no olvidemos que la región de Emilia-Romagna —al igual que ocurre con el País Vasco— es conocida internacionalmente por la pujanza de su movimiento cooperativo.

En definitiva, estamos hablando de las raíces culturales de cada comunidad, de donde se fundamentan las tradiciones cívicas, las normas de reciprocidad y las redes de compromiso social, la confianza, las actitudes y valores compartidos, que ayudan a las personas a trascender el conflicto y la competitividad, para construir relaciones de cooperación y ayuda mutua en formas de acción colectiva. Son el caldo de cultivo necesario para que surjan verdaderos cooperativistas. A continuación presentaremos las características propias del cooperativismo y sus aportaciones al capital social, con especial incidencia en la experiencia desarrollada en el País Vasco.

2. CLAVES PARA ENTENDER LA FÓRMULA COOPERATIVA

Para entender la experiencia cooperativa en el País Vasco, debemos presentar previamente la especificidad cooperativa. El movimiento cooperativo internacional define sus principios cooperativos con un doble objetivo práctico: Por una parte, definir su espíritu cooperativo, es decir, su peculiaridad frente a otras opciones

¹⁴ PUTNAM, R.D. (1993): *Making Democracy Work*. Princeton University Press, New Jersey, p. 173.

empresariales, a través de unos principios, necesariamente congruentes entre sí y que conforman un todo coherente en el que los diferentes principios se entrelazan y apoyan mutuamente. Por otra parte, busca establecer criterios con los cuales desenmascarar las falsas cooperativas¹⁵, aquellas que se presentan bajo la denominación de cooperativa sin serlo, con el único objetivo de aprovecharse de determinados privilegios —fiscales, financieros... según sea el caso— destinados exclusivamente a éstas. No debemos olvidar que una cooperativa no lo es automáticamente por el hecho de constituirse bajo la fórmula cooperativa, sino por estar integrada por verdaderos cooperativistas.

Remitiéndonos a los orígenes, el cooperativismo moderno —tal y como lo entendemos actualmente— nace en el siglo diecinueve y en el entorno europeo. Su nacimiento es coetáneo al de otros dos fenómenos, como son el movimiento obrero y el sindicalismo por un lado, y el socialismo por otro. Estos dos fenómenos, junto al cooperativismo —de marcado carácter mutualista en aquellos tiempos—, surgen como reacción al capitalismo y a los excesos de la primera revolución industrial. Tales excesos provocaron una situación insostenible para un importante colectivo de gente, campesinos y obre-

ros, que se ven imposibilitados para satisfacer sus mínimas necesidades económicas. Por ello, los obreros encontraron su fuerza en la asociación.

En este contexto aparecen las primeras experiencias cooperativas modernas, pero la más emblemática es, sin duda, la de los Probos Pioneros de Rochdale¹⁶. Fueron ellos quienes establecieron en 1844 una serie de reglas de acción que han inspirado claramente los principios cooperativos que actualmente conocemos. La experiencia llevada adelante por los Pioneros de Rochdale tuvo en general un considerable éxito, tanto social como económico, aunque no exento de dificultades y

¹⁵ Al respecto, por ejemplo, existen experiencias en el cooperativismo de trabajo asociado en las que la fórmula cooperativa es utilizada instrumentalmente por determinadas empresas con el ánimo de eludir los compromisos laborales con sus trabajadores, forzándolos a que constituyan una cooperativa en la que puedan endurecer las condiciones de precios y costos. Y también en el cooperativismo de vivienda, donde determinados promotores constituyen cooperativas para poder acceder a determinados solares o determinadas condiciones ventajosas, pero en las que los socios son meros «comparsas» y en las que lo que prima es el interés crematístico del promotor inmobiliario.

¹⁶ Para saber más, véase: COLE, J. (1983): *Yesterday's Rochdale*, Hendon Publications, Nelson, Lancashire (77.03 (410) «18/19» C 62 j); COUCHMAN, P. & DELBRIDGE, J. (1991): *The Rochdale Pioneers: a historical simulation*, SCIP-MESP, s.l. (334.0:37 C 83 p); ELSÄSSER, M. (1982): *Die Rochdaler pioniere: religiöse einflüsse in ihrer bedeutung für die entstehung der Rochdaler pioniergenossenschaft von 1844*, Duncker & Humblot, Berlin (334.02 (410) «18» El 7 m); HOLYOAKE, G.J. (1973): *Historia de los pioneros de Rochdale*, AECOOP-Aragón, Zaragoza (334.02 (410) «18» H 74 g); HOLYOAKE, G.J. (1989): *Historia de los pioneros de Rochdale*, INTERCOOP Ed. Coop. Ltda, Buenos Aires (334.02 (41) «18» H 74 g); HOLYOAKE, G.J. (1997): *Self-help by the people: the history of the Rochdale pioneers: 1844-1892*, Swan Sonnenchein, London (334.02 (4810) «18» H 74 g); HOLYOAKE, G.J. (2000): *Os 28 tecelões de Rochdale*, WS, Porto Alegre (334.02 (410) «18» H 74 g); ROCHDALE SOCIETY OF EQUITABLE PIONEERS (1844): *Laws and objects of the Rochdale Society of Equitable Pioneers: enrolled according to the Acts, 10th, George IV, and 4th and 5th, William IV*, Jesse Hall (print.), Rochdale (334.02 (410) «1844» R 56); ROPER, R.S. (1993): *The Co-op Chapel of Rochdale: an investigation of the original co-operative pioneers of 1844 and their religious sentiments: a contribution to the 150th anniversary of the co-operative movement in Rochdale*, Robert Stephenson Roper, Rochdale (334.02 (410) «18» R 71 r); THOMPSON, D.J. (1995): *Weavers of dreams: founders of the modern cooperative movement: especially printed in honor of the 150th anniversary of the founding of the modern cooperative movement in Rochdale*, University of California, Center for Cooperatives, Davis (334.02 (410) «18/19» T 43 d).

contratiempos. Ese éxito motivó el que otras cooperativas tomaran como modelo sus estatutos y forma de funcionamiento, lo que condujo a que los principios cooperativos que animaban dichos estatutos y forma de funcionamiento se extendiesen a otras cooperativas. Y fueron seguidas en el tiempo por las reflexiones de determinados pensadores que dieron forma e interpretaron el sentido de las experiencias realizadas, en un proceso esencialmente inductivo. Por eso, son denominados también «Principios de Rochdale». Y por eso también, son propensos a revisiones y reformulaciones a la luz de nuevas experiencias.

Como resultado de dicho proceso inductivo, la Alianza Cooperativa Internacional¹⁷ ha presentado en 1995 su última definición revisada de sus siete principios, a la que ha bautizado como *Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa*¹⁸. Por primera vez, presenta una definición formal del concepto de cooperativa:

«Una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales

y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática.»

Y también una enumeración explícita de los valores que dan coherencia y en los que se basan los principios cooperativos: «*Las cooperativas están basadas en los valores de la autoayuda, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. Siguiendo la tradición de sus fundadores, los socios cooperativos hacen suyos los valores éticos de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación sociales*».

Estos son los principios y valores que inspiran a los verdaderos cooperativistas, y en los que encontramos claras referencias a elementos de capital social: actitudes y valores compartidos, participación y solidaridad —tanto al interior como al exterior del grupo—, cooperación y ayuda mutua, acción en común, compromiso con la comunidad, responsabilidad social... Ciertamente, estos valores y principios cooperativos se deducen de una concepción de la persona y la sociedad. Y sobre todo, en sus inicios tuvo un alto componente de reacción contra la miseria, bebiendo de las fuentes de inspiración cristiana y socialista¹⁹.

¹⁷ Fundada en 1985 en Londres, se define a sí misma como una asociación internacional formada por organizaciones cooperativas, buscando convertirse en el representante universal de las organizaciones cooperativas de cualquier tipo, siempre y cuando éstas observen en su funcionamiento práctico los principios cooperativos. Véase: <http://www.coop.org>

¹⁸ Esta declaración fue adoptada en el Congreso y Asamblea General de 1995 de la Alianza Cooperativa Internacional, celebrados en Manchester para conmemorar el centenario de la Alianza. Recomendada al Congreso por el Consejo de ACI, la Declaración fue el producto de un largo proceso de consultas que implicó a miles de cooperativistas de todo el mundo. El proceso fue presidido por Ian MacPherson de Canadá, que preparó varios borradores de la Declaración de Identidad y su Informe en un esfuerzo por entender el estado y las necesidades del movimiento cooperativo a finales del siglo veinte.

¹⁹ Para más detalles, véase por ejemplo: ARANZADI TELLERÍA, D. (1976): *Cooperativismo industrial como sistema, empresa y experiencia*, Universidad de Deusto, Bilbao (334.7 Ar 1 d); ARANZADI TELLERÍA, D. (1992): *El arte de ser empresario hoy: Hombres y mujeres ante el reto de crear y dirigir empresas y cooperativas en el umbral del siglo XXI*, Universidad de Deusto, Bilbao (658.3-052.2 Ar 1 d); INSTITUT DES ETUDES COOPERATIVES (Colloque, 3.º, 1966, Liège) (1967): *Les principes coopératifs: hier, aujourd'hui, demain*, Editions de l'Institut des Etudes Cooperatives, Paris (334.0 (061) P 91); LASERRE, G. (1967); LASERRE, G. (1972): *El cooperativismo*, Oikos-Tau, Vilassar de Mar (334.1 L 25 g); LASERRE, G. (1980): *El hombre cooperativo*, INTERCOOP Ed. Coop. Ltda, Buenos Aires (334.01 L 25 g).

Cuadro n.º 1

Principios Cooperativos

«1. **Primer Principio: Adhesión Voluntaria y Abierta:** Las cooperativas son organizaciones voluntarias, abiertas a todas las personas capaces de utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser socio, sin discriminación social, política, religiosa, racial o de sexo.

2. **Segundo Principio: Gestión Democrática por parte de los Socios:** Las cooperativas son organizaciones gestionadas democráticamente por los socios, los cuales participan activamente en la fijación de sus políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar y gestionar las cooperativas son responsables ante los socios. En las cooperativas de primer grado, los socios tienen iguales derechos de voto (un socio, un voto), y las cooperativas de otros grados están también organizadas de forma democrática.

3. **Tercer Principio: Participación Económica de los Socios:** Los socios contribuyen equitativamente al capital de sus cooperativas y lo gestionan de forma democrática. Por lo menos parte de ese capital normalmente es propiedad común de la cooperativa. Normalmente, los socios reciben una compensación, si la hay, limitada sobre el capital entregado como condición para ser socio. Los socios asignan los excedentes para todos o alguno de los siguientes fines: el desarrollo de su cooperativa, posiblemente mediante el establecimiento de reservas, parte de las cuales por lo menos serían indivisibles; el beneficio de los socios en proporción a sus operaciones con la cooperativa; y el apoyo de otras actividades aprobadas por los socios.

4. **Cuarto Principio: Autonomía e Independencia:** Las cooperativas son organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa.

5. **Quinto Principio: Educación, Formación e Información:** Las cooperativas proporcionan educación y formación a los socios, a los representantes elegidos, a los directivos y a los empleados para que puedan contribuir de forma eficaz al desarrollo de sus cooperativas. Informan al gran público, especialmente a los jóvenes y a los líderes de opinión, de la naturaleza y beneficios de la cooperación.

6. **Sexto Principio: Cooperación entre Cooperativas:** Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales.

7. **Séptimo Principio: Interés por la Comunidad:** Las cooperativas trabajan para conseguir el desarrollo sostenible de sus comunidades mediante políticas aprobadas por sus socios.»

Fuente: ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (1995): «Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la Identidad Cooperativa», en *Anuario de Estudios Cooperativos 1995*, pp. 73-75.

Si analizamos la evolución del cooperativismo moderno, observamos una clara preponderancia de las cooperativas de consumo²⁰, sobre otras formas como el cooperativismo agrario y, sobre todo, el cooperativismo de trabajo industrial. Esta es precisamente una de las características que, por contraste, más llama la atención del cooperativismo vasco: su alta presencia en el mundo industrial.

3. CONTRIBUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL AL NACIMIENTO DE COOPERATIVISTAS

En la introducción ya señalamos cómo los principales autores reconocen que el capital social favorece la cooperación. Analicemos ahora la influencia del capital social en la creación de experiencias cooperativas en el País Vasco. La primera advertencia que ha de hacerse es que, si bien es conocido internacionalmente gracias a la experiencia de Mondragón Corporación Cooperativa, han existido y existen cooperativas vascas fuera de la corporación.

Echando un rápido vistazo a la historia, son varios los autores que encuentran señales de una larga tradición en el País Vasco a la hora de realizar actividades económicas en régimen de cooperación. Se suelen mencionar, por ejemplo, los trabajos vecinales (conocidos como «hauzo lan») y las labores agrícolas (denominadas «lorra») realizados en

común, las propias cofradías de pescadores o el aprovechamiento organizado de tierras comunales, entre otras experiencias. Se mencionan también la existencia de redes nacionalistas-cristianas y socialistas que promovían la constitución de cooperativas. Una de las más conocidas de este segundo grupo fue, sin duda, la cooperativa Alfa²¹, ubicada en Eibar.

La conexión entre las cooperativas y las redes sociales se puede observar en las cooperativas de consumo, que desempeñaban en los años cincuenta una labor social fundamental, muy vinculadas al entorno familiar de sus socios: «Se puede afirmar que fueron una prolongación del propio hogar y “la cope”, nombre genérico que las identificaba, se transformó en ese lugar de encuentro al que se acudía para adquirir los productos de consumo necesarios y convivir con el resto de la vecindad»²².

Son varios los investigadores que han estudiado el caso vasco en busca de las claves del éxito de sus cooperativas, en especial en el caso de la actual Mondragón Corporación Cooperativa. Algunos han identificado el factor étnico como un rasgo positivo para la creación de cooperativas, pero otros matizan esta afirmación señalando que «la verdadera distin-

²⁰ No olvidemos que Rochdale empezó siendo una tienda cooperativa y que han sido habitualmente las cooperativas de consumo las más extendidas y más influyentes en la Alianza Cooperativa Internacional.

²¹ Alfa, Sociedad Anónima Cooperativa Mercantil y de Producción de Armas de Fuego, se fundó en 1920 como consecuencia de una larga huelga durante la cual los trabajadores sindicados reunieron los recursos de que disponían para crear su propia organización productora de armas de fuego. Más adelante pasó a fabricar máquinas de coser y sigue existiendo aún, aunque en forma de sociedad de capital participada por sus trabajadores.

²² ROUSSEL, C. & ALBÓNIGA, N. (1994): *Historia de las cooperativas de consumo vascas*, Federación de Cooperativas de Consumo de Euskadi, Vitoria-Gasteiz (334.6 (460.15) (091) H 66) p. 51.

ción es entre los que se han integrado a su comunidad y los que no lo han hecho»²³. Por tanto, se remiten a la existencia de ese tipo de relaciones entre los individuos que crean una red.

Algunos estudiosos destacan factores fundamentalmente políticos y culturales propios del País Vasco como variables explicativas de este éxito cooperativo. Así, se refieren a la imagen propia de los vascos como «gente de palabra» y trabajadores serios, lo que es caldo de cultivo²⁴ para la confianza en las relaciones establecidas.

También se reconoce la importancia de la amenaza exterior como factor de cohesión, y a ese respecto encontramos entre los investigadores referencias a la hambruna y las dificultades económicas tras la guerra civil, junto a la represión franquista como fuerza unificadora y fortalecedora del consenso entre los vascos, convirtiendo las cooperativas en el único reducto donde, con ciertas limitaciones de cara a la imagen pública, se podía poner en práctica la democracia en tiempos de dictadura.

No falta tampoco quien apunta una variable explicativa en términos geográficos, al referirse a la orografía del País Vasco, máxime en la zona del Alto Deba. Recordemos que se trata de estrechos y pronunciados valles, alejados de los grandes canales de comunicación²⁵, en

los cuales no se recomendaría ubicar actividades industriales en ningún manual de gestión empresarial serio. Pero diversas investigaciones vienen a demostrar, que existe una tendencia general a ubicar precisamente en poblaciones más bien pequeñas y de ámbito rural aquellas empresas cuya propiedad está en manos de sus trabajadores. También en los estudios de capital social se ha detectado el ámbito rural como uno de sus potencia-dores, frente al ámbito urbano con variadas redes de referencia por las que optar y en las que el anonimato de la ciudad contribuye a debilitar la cohesión y facilitar el individualismo y la soledad.

Asimismo, debemos incluir en la fórmula un liderazgo que trasciende al propio líder fundador y lo sobrevive. Es el caso de Don José María Arizmendiarieta, un líder empresarial atípico, en primer lugar por su formación (teología y sociología) y además por su profesión (cura durante gran parte de su vida en la parroquia de Mondragón) pero cuyo papel como dinamizador de la puesta en marcha de la experiencia Mondragón no es discutido por nadie hoy en día. Y ese líder tenía muy claro el papel de la cooperativa como elemento de cambio²⁶ y de desarrollo comunitario. Cultivó, no sólo entre los jóvenes del municipio sino también de otras comarcas cercanas, el compromiso cristiano con un alto componente social, que éstos volcaron en sus cooperativas. Y es

²³ BRADLEY, K. & GELB, A. (1985): *Cooperativas en marcha: el caso Mondragón*, Ariel, Barcelona (334.8 (460.154) B 78 k) p. 103.

²⁴ Algunos mencionan explícitamente las cuadrillas de «txikiteros» como grupos de referencia de los vascos, incluso identificándolos como verdaderos sindicatos de crédito a pequeña escala con poder de recaudación colectiva de fondos.

²⁵ Aún hoy, éste sigue siendo un problema cuya solución llevan años reclamando los habitantes del Alto Deba.

²⁶ Jose María Ormaechea, uno de los fundadores de Ulgor, recoge una consigna de la época, tras la guerra civil, en Mondragón: «Los hijos de los peones deben ser peones; los de los ingenieros serán ingenieros.» (ORMAECHEA, J.M. (2003): *Didáctica de una experiencia empresarial: El cooperativismo de Mondragón*. Otalora, Aretxabaleta (334.8 (460.154) Or 5 j (Est. Vascos)), p. 36).

esa fuerte implicación de los socios en la empresa cooperativa lo que se ha diagnosticado en los últimos años como una de las mayores ventajas competitivas²⁷ de éstas en el mercado²⁸. Y este compromiso no sólo se limita a sus miembros, sino que han gozado del apoyo de amplios sectores del País Vasco. Así lo señalan en la propia Caja Laboral Popular cuando reconocen la importancia de ese apoyo popular, sobre todo en los primeros tiempos de su existencia, materializado en el depósito de sus ahorros en Caja Laboral Popular, quien a su vez los canaliza hacia la inversión cooperativa.

La especificidad más conocida de Mondragón como movimiento cooperativo reside en que demuestra con los hechos que las cooperativas industriales no son una quimera y que, presentándose al mundo como un conjunto coordinado²⁹, pueden competir en los mercados

plantando cara a las principales empresas de capital. Por ello es tomado como modelo de cooperativismo de trabajo asociado en el sector industrial³⁰. Y esa característica se extiende a todas sus cooperativas, incluso a aquellas de consumo, de educación o de crédito, abriendo la condición de socio no sólo a los socios de consumo sino también a los trabajadores.

A la hora de explicar el porqué de la aparición del cooperativismo en actividades industriales, no debemos olvidar que Mondragón ya contaba con un historial industrial³¹. Y es allí donde se instaló en 1906 la Unión Cerrajera, empresa que desarrolló un papel importante en la zona y que fue —no por casualidad— el primer lugar de trabajo para algunos de los fundadores de las primeras cooperativas de MCC en aquellos años sesenta y en parte el detonante que los motivó a fundarlas. Esa tradición industrial permitió a las cooperativas disponer de mano de obra altamente especializada³² que, junto a la existencia de un ambiente social favorable a la idea de participación de la clase trabajadora en la gestión empresarial, han sido y son considerados factores externos explicativos del éxito de Mondragón³³ como experiencia cooperativa.

²⁷ Recomendamos consultar los trabajos de Dionisio Aranzadi al respecto. A modo de ejemplo, he aquí algunas de sus afirmaciones: «Todos reconocen que el activo más importante son las personas en la organización. Pero no basta con tener gente buena. Es imprescindible que se identifiquen con la empresa; más aún, que se impliquen profundamente en ella. Sin esta profunda implicación todas las técnicas modernas sobre gestión son soluciones a corto plazo. No basta el mero cumplimiento. Condición indispensable del triunfo es la entrega entusiasta de su personal.»

²⁸ Hoy en día los tiempos han cambiado y esa militancia parece haberse diluido, sobre todo en las nuevas generaciones. Hay voces dentro del propio movimiento cooperativista de Mondragón que alertan al respecto, y recuerdan que las propias cooperativas deben —más allá de los procedimientos formales— también preocuparse de «plantar y hacer crecer» ese sentimiento e implicación cooperativista en toda su base social, con el mismo grado de importancia con el que desarrollan las habilidades profesionales de sus miembros.

²⁹ Hasta el punto de que para algunos Mondragón es una única cooperativa, cuando agrupa ya más de cien cooperativas en su seno. Véase: <http://www.mcc.es>

³⁰ Aunque agrupa también actividades del sector primario, construcción y servicios, y ha iniciado un amplio programa para diversificar las actividades desarrolladas en su seno.

³¹ Hasta el punto de que ya encontramos referencias a las «ferrerías» de Mondragón en la Edad Media.

³² Por ejemplo, la cooperativa Arrasate —fundada en junio de 1957, cofundadora de Caja Laboral Popular y hoy conocida como Fagor Arrasate— se dedicaba al troquelaje, actividad industrial que requiere gran pericia.

³³ Caja Laboral Popular (1979): *Nuestra experiencia cooperativa*, Caja Laboral Popular / Lan Kide Aurrezkia, Mondragón (334.8 (460.154) N 89) p. 72.

En definitiva, las cooperativas de trabajo asociado agrupan a trabajadores que proponen fundamentalmente el ejercicio en común de actividades económicas de manera estable, modificando las relaciones clásicas de las empresas y sustituyendo el sistema de salariado por la asociación. Ahora bien, el intento inicial de la experiencia de Mondragón fue crear unas empresas que, además de responder a las exigencias de la economía moderna, fueran acordes con la doctrina social de la Iglesia. Al principio, no se tiene clara la fórmula jurídica pero sí lo que querían conseguir con ella. Y encuentran en la solución cooperativa el cauce jurídico³⁴ más adecuado para una reestructuración social de la empresa³⁵. Por eso insisten en hablar de «experiencia cooperativa». Y esa experiencia se basa en unas fuentes que pueden interpretarse claramente en términos de capital social.

4. CONTRIBUCIÓN DEL COOPERATIVISMO AL CAPITAL SOCIAL

Hoy en día se reconoce el papel de las cooperativas como agentes de desarrollo, en la medida en que colabora en la tarea de organizar los agentes económicos para generar crecimiento y desarrollo. Así lo reconoce la propia Unión

Europea: «El establecimiento y funcionamiento de redes, la interacción social y las relaciones económicas crean capital social, y éste, al favorecer la confianza y las relaciones duraderas, constituye un factor fundamental para la competitividad y el desarrollo económico sostenible. Como asociaciones de personas y/o empresas y como organizaciones económicas de naturaleza equitativa y democrática, las cooperativas representan un instrumento muy adecuado para la creación del necesario capital social»³⁶. Veamos algunos ejemplos de creación de redes dentro del cooperativismo vasco en los últimos cincuenta años.

En 1956 cinco jóvenes establecen en Mondragón la cooperativa Ulgor, dedicada en sus comienzos a la fabricación de estufas y cocinas de petróleo. Sin embargo, Ulgor no es un caso aislado: también Funcor, Arrasate y Cooperativa de Consumo San José surgen en la misma zona en los últimos años de la década de los cincuenta al calor del círculo creado por Don Jose María Arizmendiarieta. Todas ellas comparten una serie de problemas comunes, referidos a carencias tanto de soporte de seguridad social como de medios técnicos, económicos y financieros³⁷. Para resolverlos, ya en 1959 constituyen Caja Laboral Popular, Sociedad Cooperativa de Crédito, la primera experiencia de intercooperación dentro de una larga trayectoria que llega hasta nuestros días en la conocida como Mondragón Corporación Cooperativa.

³⁴ Así lo señala Jesús Larrañaga, uno de los fundadores: «Del mosaico jurídico opcional, la cooperativa era la única figura que daba primacía al trabajo. Y sin más, a por ella.» («Ulgor, S. Coop.: En la nueva frontera», en *TU-Lankide*, enero 1980).

³⁵ Véase: ARANZADI TELLERÍA, D. (1986): «Originalidad del cooperativismo industrial vasco», en *Anuario de Estudios Cooperativos 1985*, pp.13-29.

³⁶ Véase DOCUMENTO DE CONSULTA: *Las cooperativas en la Europa de las empresas*, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas, 7/XII/2001.

³⁷ No olvidemos que son empresas creadas por peritos industriales.

Toda su historia señala una evolución en las formas de redes entre cooperativas, que varían en la medida en que cambian las circunstancias a las que deben hacer frente, pero que son aplicaciones —más allá de los aspectos meramente representativos— del principio de intercooperación. Algunos hitos de esta evolución —que ellos denominan «caminar en solitario y no en solitario»³⁸— son la creación de nuevas cooperativas y la transformación de otras empresas a la forma cooperativa en torno a Caja Laboral, en lo que se ha conocido como Grupo Cooperativo Asociado a Caja Laboral, en la que hay que destacar el papel realizado por su División Empresarial en la mejora de la calidad de gestión de las cooperativas. Luego fueron apareciendo diversas entidades de cobertura³⁹, como Lagun-Aro Mutua de Provisión Social (creada en 1967) e Ikerlan (Centro de Investigaciones Tecnológicas creado diez años más tarde), entre otras. La propia creación de Eroski en 1969 es el resultado de la fusión de nueve cooperativas de consumo ya existentes, para poder así superar la atomización e ineficacia del cooperativismo de consumo de la época.

Así fueron apareciendo los grupos cooperativos, el primero de los cuales ya se creó en 1964 con el Complejo Industrial Cooperativo Ularco⁴⁰. Combinaban dos tipos de estructura: Por un lado, los llamados

grupos comarcales⁴¹ (que partiendo de una localización geográfica común y atendiendo a un equilibrio socioeconómico de la zona, establecen políticas de personal común y crean servicios comunes). Por otro lado, los grupos sectoriales, que buscan una convergencia comercial y tecnológica de las cooperativas pertenecientes al mismo sector⁴². Estos grupos —sobre todo los comarcales— respondieron a la crisis de los años ochenta con iniciativas tan novedosas y comprometidas como la reubicación de trabajadores excedentes de una cooperativa en otra, dando una estabilidad al empleo que fue objeto unánime de envidia. Y así atenuaron las consecuencias de esa grave crisis en su entorno. Recordemos que los estudios de capital social señalan que las situaciones de penuria y pobreza pueden excluir a determinados individuos que se encuentran en peores condiciones en las redes sociales a las que pertenecen. En ese sentido, las cooperativas colaboraron a mantener fuertes a esas redes ante la adversidad. Hoy en día y por exigencias de mercado predominan los grupos sectoriales en la estructura del complejo cooperativo⁴³.

⁴¹ En los años ochenta: Grupo Fagor en el Alto Deba, Grupo Goilan en el Goierri, Grupo Orbide en la zona de Orio y Bidasoa, Grupo Learko en la comarca de Lea-Artibai, Grupo Nerbión en torno a Bilbao, Grupo Urkide en torno al Urola, Grupo Indarko en torno a Gernika, Grupo Eibarko en el Bajo Deba, Grupo Urcoa en torno a Vitoria, Grupo Ulma en Oñati, Grupo Goikoa en Navarra y Grupo Mugalde entre Rentería e Irun.

⁴² En los años ochenta: Grupo Erein de cooperativas agrarias y Grupo Debako en el sector de máquina-herramienta.

⁴³ En la actualidad —aunque es una estructura en evolución— se diferencian tres grandes grupos en MCC: el grupo financiero, el grupo de distribución y el gran grupo industrial, donde a su vez existen varios subgrupos, focalizados en automoción, componentes, construcción, equipamiento industrial, hogar, ingeniería y bienes de equipo y, por último, máquina-herramienta.

³⁸ CAJA LABORAL POPULAR (1979): *Nuestra experiencia cooperativa*, Caja Laboral Popular / Lan Kide Aurrezkia, Mondragón (334.8 (460.154) N 89) p. 39.

³⁹ Definidas como cooperativas, fruto de la asociación de cooperativas de base.

⁴⁰ Actualmente conocido como Grupo Fagor, constituido por Ulgor, Arrasate, Copreci y Comet —hoy Ederlan—.

Esta interconexión entre cooperativas no se limita a las experiencias realizadas dentro de MCC, sino que desde los años ochenta en un proceso de evolución las cooperativas de diverso tipo han ido constituyendo sus federaciones⁴⁴ respectivas, que hoy se agrupan en la Confederación de Cooperativas de Euskadi. Y en ese entorno se crean iniciativas comunes, como Oinarri Sociedad de Garantía Recíproca o la más reciente Elkarlan Sociedad Cooperativa para la promoción de nuevos proyectos cooperativos.

Volviendo a Mondragón Corporación Cooperativa, en su I Congreso Cooperativo celebrado en 1987, se dedicaron a definir y actualizar los principios básicos de lo que ellos denominan su Experiencia Cooperativa. Para esa tarea se basaron, por un lado, en los Principios Cooperativos tal y como estaban definidos por la Alianza Cooperativa Internacional, pero se inspiraron también en su experiencia acumulada tras más de treinta años de práctica empresarial cooperativa. De esta revisión y actualización surgieron los 10 principios reflejados en el cuadro n.º 2.

Más adelante, en su III Congreso Cooperativo celebrado en 1991 establecieron la Misión, en la que se pueden distinguir cinco elementos básicos (cuadro n.º 3).

Hemos señalado ya ejemplos de experiencias de intercooperación en las cooperativas vascas, pero debemos destacar también experiencias de solidaridad y compromiso con la comunidad, que sin duda refuerzan la reserva de capital social de ésta. Ya desde sus principios, las cooperativas han adquirido el compromiso de hacer partícipes a otros, más allá del círculo de socios, de los éxitos y ventajas como resultado de la acción común. Así, podemos mencionar todas las plasmas del principio de puertas abiertas que permiten que otros puedan adherirse y participar en el proyecto cooperativo. Ciertamente, en las cooperativas de trabajo asociado este principio está mediado por la posibilidad de ofrecer un puesto de trabajo, pero desde mucho antes de que se pusiese de moda hablar de responsabilidad social de las empresas en la creación de empleo, las cooperativas ya defendían tal compromiso en muchos foros empresariales vascos, con manifiesta oposición a la idea por parte de los representantes patronales. E incluso en situaciones en las que las circunstancias de mercado no han permitido garantizar un empleo indefinido, se han experimentado fórmulas para permitir acceder a los derechos y deberes de los socios a aquellos que ocupan puestos laborales de carácter temporal en un nuevo ejemplo de innovación.

Con respecto al empleo, ciertamente no todo el empleo cooperativo es de tan alta calidad como se desearía, pero se reconoce que —comparativamente con otras fórmulas empresariales— suelen ser mejores empleadoras. Si bien hoy están repartidas por todo el País Vasco, es aún patente la mayor concentración cooperativa en la comarca del Alto Deba. En una

⁴⁴ Ya existe la Federación de Cooperativas de Trabajo Asociado de Euskadi —la más fuerte de todas ellas y en la que participan cooperativas tanto de dentro como de fuera de MCC—, la Federación de Cooperativas Agrarias de Euskadi, la Federación de Cooperativas de Crédito de Euskadi, la Federación de Cooperativas de Consumo de Euskadi, la Federación de Cooperativas de Transportistas de Euskadi, la Federación de Cooperativas de Enseñanza de Euskadi, quedando todavía pendiente la constitución de la Federación correspondiente al cooperativismo de vivienda.

Cuadro n.º 2

Principios básicos de la Experiencia Cooperativa de Mondragón

«1. **Libre adhesión:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón se declara abierta a todos los hombres y las mujeres que acepten estos Principios Básicos y acrediten idoneidad profesional para los puestos de trabajo que pudieran existir. No existirá, por tanto, para la adscripción a la Experiencia, discriminación alguna por motivos religiosos, políticos, étnicos, o de sexo. Sólomente será exigible el respeto a los postulados de su constitución interna. La libre adhesión constituirá el principio orientador de la actuación y relación interpersonal en el desarrollo cooperativo.

2. **Organización democrática:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón proclama la igualdad básica de los socios trabajadores en lo que respecta a sus derechos a ser, poseer y conocer, lo que implica la aceptación de una organización democrática de la empresa, concretada en: • La soberanía de la Asamblea General, compuesta por la totalidad de los socios, que se ejercita según la práctica de «una persona, un voto». • La elección democrática de los órganos de gobierno y, en concreto, del Consejo Rector, responsable de su gestión ante la Asamblea General. • La colaboración con los órganos directivos designados para gestionar la sociedad, que gozarán de las atribuciones suficientes para desarrollar eficazmente su función en beneficio común.

3. **Soberanía del Trabajo:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón considera que el Trabajo es el principal factor transformador de la naturaleza, de la sociedad, y del propio ser humano y, por consiguiente: • Renuncia a la contratación sistemática de trabajadores asalariados. • Adjudica al trabajo plena soberanía en la organización de la empresa cooperativa. • Considera al trabajador acreedor esencial en la distribución de la riqueza producida. • Manifiesta su voluntad de ampliar las opciones de trabajo a todos los miembros de la sociedad.

4. **Carácter instrumental y subordinado del Capital:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón considera al factor Capital como un instrumento, subordinado al Trabajo, necesario para el desarrollo empresarial, y acreedor por tanto: • A una remuneración: —Justa, en relación a los esfuerzos que implica su ahorro; —Adecuada, para propiciar la adscripción de los recursos necesarios; —Limitada en su cuantía, mediante la correspondiente regulación; —No directamente vinculada a los resultados obtenidos. • A una disponibilidad subordinada a la continuidad y desarrollo de la cooperativa, que no implica una real aplicación del principio de libre adhesión.

5. **Participación en la gestión:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón estima que el carácter democrático de la Cooperativa no se agota en su vertiente societaria, sino que implica un desarrollo progresivo de la autogestión y consecuentemente de la participación de los socios en el ámbito de la gestión empresarial, lo que, a su vez, requiere: • El desarrollo de los mecanismos y cauces de participación adecuados. • La transparencia informativa en relación a la evolución de las variables básicas de gestión de la Cooperativa. • La práctica de métodos de consulta y negociación con los socios trabajadores y sus representantes sociales en las decisiones económicas, organizativas y laborales que les conciernen o afecten. • La aplicación sistemática de planes de formación social y profesional de los socios. • El establecimiento de la promoción interna como vía básica para la cobertura de los puestos con mayor responsabilidad profesional.

...

...

Cuadro n.º 2 (continuación)

Principios básicos de la Experiencia Cooperativa de Mondragón

6. **Solidaridad retributiva:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón proclama la retribución suficiente y solidaria como un principio básico de su gestión, expresada en los términos de: • Suficiente, acorde con las posibilidades reales de la Cooperativa. • Solidaria, en los siguientes ámbitos concretos: —Interno. Materializado, entre otros aspectos, en la existencia de un intervalo solidario de retribuciones al trabajo; —Externo. Materializado en el criterio de que la remuneración media interna sea equivalente a la de los trabajadores asalariados de su entorno social, salvo manifiesta insuficiencia de la política salarial en el mismo.

7. **Intercooperación:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón considera que, como aplicación concreta de solidaridad y requisito de eficacia empresarial, el principio de Intercooperación debe manifestarse: • Entre Cooperativas individualmente consideradas, a través de la constitución de Agrupaciones tendentes a la creación de un régimen sociolaboral homogéneo, incluida la reconversión común de Resultados, la regulación de transferencia de socios trabajadores y la búsqueda de las sinergias potenciales derivadas de la dimensión conjunta. • Entre Agrupaciones, mediante la constitución y gestión democrática en beneficio común, de entidades y órganos de supraestructura. • Entre la Experiencia Cooperativa de Mondragón y demás organizaciones cooperativas vascas, con el fin de potenciar el Movimiento Cooperativo Vasco. • Con otros movimientos cooperativos del Estado, Europeos y del resto del mundo, realizando acuerdos y estableciendo órganos conjuntos dirigidos a propiciar el desarrollo común.

8. **Transformación social:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón manifiesta su voluntad de transformación social solidaria con la de otros pueblos, a través de su actuación en el marco de Euskal Herria en un proceso de expansión que colabore a su reconstrucción económica y social y a la edificación de una sociedad vasca más libre, justa y solidaria, mediante: • La reinversión de una proporción mayoritaria de los Excedentes Netos obtenidos, destinando una proporción significativa a los Fondos de carácter comunitario, que permita la creación de nuevos puestos de trabajo en régimen cooperativo. • El apoyo a iniciativas de desarrollo comunitario, mediante la aplicación del Fondo de Obras Sociales. • Una política de Seguridad Social coherente con el sistema cooperativo, basado en la solidaridad y responsabilidad. • La cooperación con otras instituciones vascas de carácter económico y social, y especialmente las promovidas por la clase trabajadora vasca. • La colaboración en la revitalización del euskera como lengua nacional y, en general, de los elementos característicos de la cultura vasca.

9. **Carácter universal:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón, como expresión de su vocación universal, proclama su solidaridad con todos los que laboran por la democracia económica en el ámbito de la «Economía Social», haciendo suyos los objetivos de Paz, Justicia y Desarrollo, propios del Cooperativismo Internacional.

10. **Educación:** La Experiencia Cooperativa de Mondragón manifiesta que para promover la implantación de los anteriores Principios es fundamental la dedicación de suficientes recursos humanos y económicos a la Educación, en sus diversas vertientes: • Cooperativa, del conjunto de los socios y en especial de los elegidos para los órganos sociales. • Profesional, en especial de los socios designados para los órganos directivos. • En general, de la juventud, propiciando el surgimiento de hombres y mujeres cooperadores, capaces de consolidar y desarrollar la Experiencia en el futuro.»

Fuente: GRUPO COOPERATIVO MONDRAGÓN (1987): «Principios Básicos de la Experiencia Cooperativa de Mondragón», en *TU Lankide*. n.º 307, pp.12-13).

Cuadro n.º 3

Elementos básicos de la Misión de MCC

1. Organización interna: métodos democráticos para la elección de los órganos de gobierno y decisión.
2. Distribución de los bienes materiales y sociales generados en beneficio solidario de sus socios y de la comunidad.
3. Enfoque de la acción desde una perspectiva competitiva, generando y ordenando los recursos humanos y financieros al buen fin de un desarrollo progresivo y armónico.
4. Fomento de la innovación y la investigación y creación de empleo cooperativo, alcanzando el liderazgo en los sectores definidos como de interés preferente.
5. Facilitar la promoción humana y profesional de los socios trabajadores, a los que se propiciará el bienestar económico y la calidad de vida y de trabajo consonantes con el ejercicio de la solidaridad y el desarrollo empresarial equilibrado a largo plazo.

Fuente: CANCELO, A. (1997): «El estilo de gestión a aplicar en una cooperativa», en *Anuario de Estudios cooperativos 1996*, pp.).

investigación doctoral⁴⁵ recientemente presentada, Imanol Pradales estudia las diferentes estructuras de empleo en tres zonas del País Vasco, una de las cuales es precisamente el Alto Deba. Y observa que es una zona en la que en general se puede hablar de pleno empleo entre el colectivo masculino y entre las mujeres de más de cuarenta y cinco años. Y en la que la inestabilidad laboral desciende acusadamente a partir de los treinta y cinco años, fenómeno que el autor relaciona con el movimiento cooperativo.

También destaca el alto grado de desarrollo de los sectores de alta tecnología

en la comarca, «entre los que el Alto Deba ocupa al 28,4% de sus ocupados, 15,5 puntos por encima de la media vasca», lo que es una muestra más de la importancia concedida a la innovación como apuesta para garantizar el futuro empresarial de las actividades cooperativas. Y no sólo debemos destacar la innovación en cuanto a tecnología. Parece claro que las cooperativas en el País Vasco tienen mayor conciencia con respecto a innovaciones en gestión, por ejemplo, con una presencia destacada entre las empresas premiadas por sus avances en calidad total y excelencia según el modelo EFQM. Así —datos de Euskalit—, de las 65 empresas vascas premiadas ya con una Q de plata en su European Quality Award, más de la mitad (38) son cooperativas, y de las 15 Q de oros concedidas, casi otro tanto (7) lo han sido a cooperativas. En cuanto a las empresas

⁴⁵ Véase: PRADALES, I. (2005): *Transformación del Trabajo y Zonas de Empleo. Un enfoque comparado para el estudio de la estructura social del empleo en la CAPV*. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Deusto.

finalistas, de las 5 empresas premiadas, 3 son cooperativas. No debemos olvidar que el control de calidad de sus productos y la transparencia de sus estados financieros son indicadores de la contribución de la empresa a la generación de confianza y, por lo tanto, a la creación de capital social.

Volviendo a los indicadores macroeconómicos sobre la aportación de las cooperativas al bienestar y a la reserva de capital social en sus comunidades, además del empleo debemos hablar de la distribución de la renta. Fijándonos en la renta per cápita por comarcas en el País Vasco, observamos que al Alto Deba le corresponde en 2000⁴⁶ un índice de 130 —sobre la media de la Comunidad Autónoma fijada en 100— y si nos fijamos solo en el municipio de Mondragón asciende a 125. No toda esa diferencia es, ciertamente, debida al movimiento cooperativo pero los expertos no ignoran la influencia de éste. En un estudio más detallado realizado por la Gipuzkoa Donostia Kutxa sobre las comarcas guipuzcoanas, se observa además que la distribución de la renta es más alta y equitativa en el Alto Deba que en otra comarcas, lo que viene a contradecir ciertas opiniones que acusan al cooperativismo de socializar la pobreza. Ciertamente, contribuye a atenuar las diferencias entre los más ricos y más pobres, pero elevando la media comarcal, no rebajándola. Y en ello tienen un papel clave las prácticas solidarias de reparto como, por ejemplo, las menores diferencias en los intervalos retributivos dentro de la propia cooperativa, en comparación con otras empresas de capitales dedicadas al mismo sector productivo.

Hemos señalado algunos ejemplos de prácticas acordes con los principios de puertas abiertas, de intercooperación, de primacía del Trabajo, como fuentes de contribución cooperativa a la generación de capital social en sus entornos sociales. No debemos olvidar tampoco el principio de educación, de gran tradición cooperativa. Arizmendiarieta ya creó en 1948 la Liga de Educación y Cultura, germen de la Eskola Politeknikoa y de la actual Mondragon Unibertsitatea (MU), que ha contribuido a que se destaque en los análisis el buen ajuste entre sistema formativo y sistema productivo en la comarca, con altos niveles de consumo de educación profesional y universitaria de tipo técnico⁴⁷. Y en esa interconexión entre educación y trabajo, debemos también hacer referencia a la experiencia de Alecoop Sociedad Cooperativa, creada ya en 1966 y que desde entonces ofrece a los estudiantes poder combinar el estudio y el trabajo a media jornada, pero en calidad de miembros de pleno derecho de la cooperativa. Además de mejorar su adiestramiento profesional, Alecoop ha contribuido sin duda a socializar las prácticas participativas entre esos estudiantes para convertirlos tanto en profesionales como en verdaderos cooperativistas, sin los cuales las cooperativas no tienen futuro a medio/largo plazo.

Siendo la participación un indicador fundamental del capital social, también lo es de la salud de las propias cooperativas: participación efectiva y no meramente formal en la toma de decisiones, en el

⁴⁶ Últimos datos disponibles en Eustat.

⁴⁷ Véase de nuevo: PRADALES, I. (2005): *Transformación del Trabajo y Zonas de Empleo. Un enfoque comparado para el estudio de la estructura social del empleo en la CAPV*. Tesis doctoral defendida en la Universidad de Deusto.

capital, en la información y en los resultados, como desarrollo en el mundo empresarial del principio de democracia. Ya lo señala Aranzadi al afirmar que «se requiere que los cooperativistas y sus dirigentes hagan descender dicha participación a los niveles inferiores no sólo de la democracia societaria, sino también del quehacer empresarial».

La responsabilidad social ha sido una preocupación de las cooperativas desde sus inicios, y se muestra por medio de muchas de sus prácticas, algunas de ellas ya mencionadas anteriormente. En ese área debemos mencionar los Fondos de Educación y Obras Sociales que las cooperativas constituyen —MCC lo ha bautizado como Fondo de Educación y Promoción Intercooperativa (FEPI)⁴⁸— y son un requisito legal específico cooperativo que obliga a repartir un porcentaje (10%) de los beneficios obtenidos para destinarlos básicamente hacia objetivos educativos, de formación y culturales. Y como muestra de la importancia concedi-

da a las cuestiones sociales, MCC publica en su revista *TU Lankide* desde hace años su Balance Social anual, en el que recoge sus contribuciones, más allá de sus aspectos puramente económico-financieros. Recientemente, ha presentado por primera vez su Memoria de sostenibilidad⁴⁹ en la que detalla sus aportaciones económicas, sociales y medioambientales.

Para finalizar, hemos presentado una serie de aportaciones del cooperativismo que pueden ser claramente interpretables en términos de capital social, reflejando el fortalecimiento de las normas de reciprocidad y confianza, de compromiso con la comunidad, los valores morales compartidos, la ayuda mutua... No son todas y no siempre son tan extendidas y compartidas como se quisiera. Pero el mérito del movimiento cooperativo y específicamente de MCC, estriba en no tener miedo de innovar, de ensayar nuevas ideas en la búsqueda de respuestas adecuadas a los nuevos retos que se van planteando día a día.

⁴⁸ No es el único fondo de ese tipo en MCC. Tienen también el denominado Fondo Central de Intercooperación (FCI).

⁴⁹ MCC (2994): Memoria de sostenibilidad 2003, en <http://www.mondragon.mcc.es/esp/quienessomos/sostenibilidad.pdf>

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Sobre capital social

- BOURDIEU, P. (1983): «Forms of capital» en J.C. RICHARDS (ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York.
- BOURDIEU, P. (2000): «Las formas del capital. Capital Económico, capital cultural y capital social», en Bourdieu, P. *Poder, derecho y clases sociales*, Desclée, Barcelona.
- CEPAL (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE) (2001): *Capital social y reducción de la pobreza: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile.
- COLEMAN, J.S. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital» en *American Journal of Sociology* n.º 94 (suplemento) 95-S120.
- COLEMAN, J.S. (1990) *Foundations of Social Theory*, Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Mass.
- COLEMAN, J.S. (1994): «Social capital in the creation of human capital» en *American Journal of Sociology*.
- COLEMAN, J. (1999): «Social Capital in the creation of human capital», en *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, editado por Dasgupta, P. & Serageldin, I., The International Bank of Reconstruction and Development & The World Bank, Washington D.C., pp. 13-40.
- COHEN, D. & PRUSAK, L. (2001): *In Good Company. How social capital makes organizations work*, Harvard Business School Press, Boston, Mass.
- DURSTON, J. (1999): «Construyendo Capital Social Comunitario», *Revista de la CEPAL*, n.º 69, diciembre.
- DURSTON, J. (1999): *Construyendo capital social comunitario. Una experiencia de empoderamiento rural en Guatemala*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, Serie políticas sociales, n.º 30, abril. (LC/L.1177)
- DURSTON, J. (2000): *Qué es el capital social comunitario*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, Serie políticas sociales, n.º 38, julio. (LC/L.1400-P).
- DURSTON, J. (2001): «Parte del problema, parte de la solución: el capital social en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe», Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.
- FUKUYAMA, F. (1992): *The End of History and the Last Man*, Free Press, New York.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Free Press, New York.
- FUKUYAMA, F. (1998): *La confianza*, Ediciones B, Barcelona.
- FUKUYAMA, F. (1999): *The Great Disruption. Human nature and the reconstitution of social order*, Profile Books, London.
- FUKUYAMA, F. (2000): *La gran ruptura*, Ediciones B, Barcelona.
- FUKUYAMA, F. (2003): «Capital social y Desarrollo: la agenda venidera» en *Capital Social y Reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe*, Atria, R. & Siles, M. (comps), Naciones Unidas, CEPAL, Santiago de Chile.
- KLIKSBERG, B. (2000): *Capital social y cultura: Claves olvidadas del desarrollo*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID) & Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), Buenos Aires.
- KLIKSBERG, B. & TOMASSINI, L. (comps.) (2000): *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, Fondo de Cultura Económica & BID & Universidad de Maryland & Fundación Felipe Herrera, México.
- KLIKSBERG, B. (2001): *El Capital Social. Dimensión Olvidada del Desarrollo*, Universidad Metropolitana, Editorial Panapo, Caracas.
- KLIKSBERG, B. (2002): *Hacia una Economía con Rostro Humano*, Universidad del Zulia-OPSU-Fondo de Cultura Económica, Maracaibo.
- KLIKSBERG, B. (2002): *Desigualdade na América latina. O debate adiado*, UNESCO, Cortez Editora, 3.ª Edición, Sao Paulo.
- LIN, N. (2001): *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge University Press, New York.
- LIN, N. (2001): «Building a Network Theory of Social Capital» en *Social Capital. Theory and Research*, coordinado por Lin, N.; Cook, K. & Burt; R.S. Aldine de Gruyter, Hawthorn, New York.
- PORTES, A. & LANDOLT, P. (1996): «The Downside of Social Capital», *The American Prospect*, n.º 2.
- PORTES, A. (1999): «Capital Social: Sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna» en J. CARPIO & I. NOVACOVSKY (comps.): *De Igual a Igual. El desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

- PORTES, A. & LANDOLT, P. (2000): «Social capital: promise and pitfalls of its role in development», *Journal of Latin American Studies*, vol. 32, Cambridge University Press.
- PORTILLA RODRÍGUEZ, M. (1997): «Social capital in developing societies: reconsidering the links between civil agency, economy and the State in the development process» en *Working Paper Series*, n.º 248, Institute of Social Studies, La Haya.
- PUTNAM, R.D. (1993): *Making Democracy Work. Civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, Chichester, New Jersey.
- PUTNAM, R.D. (1993): «The Prosperous Community: Social Capital and Public Life» en *The American Prospect*, n.º 13, pp.35-42.
- PUTNAM, R.D. (Leonardi, R. & Nanetti, R.Y.) (1994): *Para hacer que la democracia funcione. La experiencia italiana en descentralización administrativa*. Galac, Caracas.
- PUTNAM, R.D. (1995): «Bowling Alone: America's Declining Social Capital» en *Journal of Democracy* n.º 6:1, Enero, 65-78. http://muse.jhu.edu/demo/journal_of_democracy/v006/putnam.html
- PUTNAM, R.D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and the Revival of American Community*, Simon and Schuster, New York.
- PUTNAM, R.D. (ed.) (2002): *Democracies in Flux: The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*, Oxford University Press, New York.
- PUTNAM, R.D. (2002): *Solo en la bolera*. Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona.
- PUTNAM, R.D. (ed.) (2003): *El declive del capital social*. Galaxia Gutenberg, Círculo de Lectores, Barcelona.
- THE WORLD BANK (1999): «What is Social Capital?» en *PovertyNet* <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/whatsc.htm>
- ORMAECHEA, J.M. (2003): *Didáctica de una experiencia empresarial: El cooperativismo de Mondragón*. Otalora, Aretxabaleta (334.8 (460.154) Or 5 j (Est. Vascos)).
- GIZABIDEA FUNDAZIOA (2002): *Ekintzaile: on Jose Maria Arizmendiarieta: prentsa, adierazi eta egin*, Gizabidea Fundazioa, Aretxabaleta (334.0 (460.15) Ariz. Ek 3 (Est. Vascos)).
- ITÇAINA, X. (2002): «Catholicisme, économie identitaire et affinités électives: les coopératives basques comme groupements volontaires utopiques» en *Social Compass, Revue internationale de sociologie religieuse*, vol.49 (3), pp. 393-411.
- FERNÁNDEZ, J.R. (2001): *La experiencia cooperativa de Mondragón / Mondragon esperientzia kooperatiboa / The Mondragon co-operative experience: 1956-2000*, Mondragón Corporación Cooperativa (MCC), Mondragón (334.8 (460.154) «19» F 39 j).
- CHENEY, George (1999): *Values at work: employees participation meets market pressure at Mondragon*, Cornell University Press, Ithaca, NY (334.8 (460.154) C 38 g).
- EGIDO MORENO, M.J. (1999): *Cooperativas de crédito en la Comunidad Autónoma del País Vasco y Navarra: retos de futuro / Kreditu kooperativak Euskal Autonomia Erkidegoan eta Nafarroan: etorkizunerako erronkak*, GEZKI, Donostia-San Sebastián (334.3 (460.15) Eg 4 m).
- KASMIR, S. (1999): *El mito de Mondragón: cooperativas, política y clase trabajadora en una ciudad del País Vasco*, Txalaparta, Tafalla (334.8 (460.154) K 15 s (Est. Vascos)).
- TRINCADO NAVAJAS, I. (1999): *Defensa del consumidor: aportación de las cooperativas de consumo*, Federación de Cooperativas de Consumo de Euskadi, Vitoria-Gasteiz (334.6(460.15) T 83 i (Est. Vasc.)).
- ARRIETA ALBERDI, L.; BARANDIARÁN, M.; MUJICA, A. & RODRÍGUEZ RANZ, J.A. (1998): *El movimiento cooperativo en Euskadi: 1884-1936*, Fundación Sabino Arana / Sabino Arana Kultur Elkargoa, Bilbao (334.0 (460.15) M 87 (Est. Vasc.)).
- LARRAÑAGA LIZARRALDE, J. (1998): *El cooperativismo de Mondragón: interioridades de una utopía*, Ttartalo, San Sebastián (334.8 (460.154) «19» L 24 j).
- CELAYA ULIBARRI, A. (1997): *Kooperatibak Euskal Herrian*, Udako Euskal Unibertsitatea (UEU), Bilbao (334.02:34 (460.15) C 29 a (Est. Vascos)).
- MCLEOD, G. (1997): *From Mondragon to America: experiments in community economic development*, University College of Cape Breton Press, Sidney, Nueva Escocia (334.8 (460.154) M 13 g (Est.Vasc.)).

Sobre cooperativismo vasco⁵⁰

IRIZAR SAINZ, A. & KAREAGA IRAZABALBEITIA, A. (2003): *Arrasate: Kooperatiba baten ibilbidea / Trayectoria de una cooperativa*. Fagor Arrasate Koop. Elk., Arrasate (334.7(460.154) Ir 4 a (Est. Vascos)).

⁵⁰ Recogemos en este apartado una selección amplia de libros sobre el cooperativismo vasco y la experiencia de Mondragón, ordenados no alfabéticamente sino cronológicamente —de los más recientes a los más antiguos—. Todos ellos están disponibles en la Biblioteca de la Universidad de Deusto, dentro de su apartado especializado en cooperativismo y economía social. Para facilitar su localización, señalamos también su signatura.

- ORMAECHEA URIBEECHEBARRIA, J.M. (1997): *Orígenes y claves del cooperativismo de Mondragón*, Caja Laboral/ Euskadiko Kutxa, Mondragón (334.8 (460.154) «19» Or 5 j (Est. Vascos)).
- CANCELO ALONSO, A. (1996): *El estilo de gestión a aplicar en una cooperativa*, Universidad de Deusto, Bilbao (334.02:658 C 18 a).
- FERNÁNDEZ, J.R. (1996): *Mondragón: Cuarenta años de historia cooperativa / Berrogei urteko kooperatiba historia / Forty years of cooperative history*, Mondragón Corporación Cooperativa (MCC), Mondragón (334.8 (460.154) «19» F 39 j).
- KASIMIR, S. (1996): *The myth of Mondragon; cooperatives, politics and working-class life in a Basque town*, State University of New York Press, Albany (NY) (334.8 (460.154) K 15 s (Est. Vascos)).
- VAZQUEZ, A. (1995): *Hobekuntza: la sorprendente vía de Maier hacia la competitividad total*, Díaz de Santos, Madrid (334.8 (460.154) V 43 a).
- LEIBAR GURIDI, J. & AZKARATE INTXAURRONGO, J.M. (1994): *1943-1993: historia de Eskola Politeknikoa José M.^a Arizmendiarieta*, Caja Laboral/ Euskadiko Kutxa, Mondragón (378.543 (460.154) L 44 j (Est. Vascos)).
- OLEAGA, R. (coord.) (1994): *25 años de consumismo / 25 urte kontsumerismoan*, Cooperativa de Consumo Eroski, Elorrio (334.6 (460.15) «19» Ol 2 r (Est. Vascos)).
- ROUSSEL, C. & ALBÓNIGA, N. (1994): *Historia de las cooperativas de consumo vascas*, Federación de Cooperativas de Consumo de Euskadi, Victoria-Gasteiz (334.6 (460.15) (091) H 66).
- LEIBAR, J. & ORMAECHEA URIBEECHEBARRIA, J.M. (1993?): *D. José María Arizmendiarieta y sus colaboradores*, Otalora, Aretxabaleta (92 Arizmendiarieta L 44 j (Est. Vascos)).
- CLAMP, C.A. (1992): *Managing cooperation at Mondragon*, University Microfilms International (UMI), Ann Arbor (334.8 (460.154) C 48 c).
- GREENWOOD, D.J. & GONZÁLEZ SANTOS, J.L. (eds.) (1992): *Industrial democracy as process: participatory action research in the Fagor Cooperative Group of Mondragón*, Van Gorcum, Assen (334.8 (460.154) In 2).
- MILBRATH, R.S. (1992): *Institutional development and capital accumulation in a complex of basque worker co-operatives*, University Microfilms International (UMI), Ann Arbor (334.8 (460.154) M 66 r).
- MORRISON, R. (1991): *We build the road as we travel*, New Society, Philadelphia (334.8 (460.154) M 86 r (Est. Vascos)).
- ORMAECHEA URIBEECHEBARRIA, J.M. (1991): *La experiencia cooperativa de Mondragón*, Grupo Cooperativo Mondragón, Mondragón (334.8 (460.154) Or 5 j).
- THOMAS, H. (1991): *Mondragon: un análisis económico*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid (334.8 (460.154) T 43 h).
- COOPERATIVISMO (1990): *Cooperativismo agrario en la montaña alavesa*, Escuela de Campo en la Montaña Alavesa, Santa Cruz de Campezo, Alava (334.4 (466.3) (061) C 74).
- ECONOMÍA (1990): *La economía social: otra forma de vida para el País Vasco*, Administración de la Comunidad Autónoma del País Vasco, Departamento de Trabajo y Seguridad Social, Bilbao (334 (466) Ec 7).
- GREENWOOD, D.J. & GONZÁLEZ SANTOS, J.L. (1990): *Culturas de Fagor: estudio antropológico de las cooperativas de Mondragón*, Txertoa, Donostia-San Sebastián (334.8 (466.2) G 81 d).
- WHYTE, W.F. & WHYTE, K.K. (1989): *Mondragón: más que una utopía*, Txertoa, Donostia-San Sebastián (334.8 (466.2) W 61 w).
- WHYTE, W.F. & WHYTE, K.K. (1988): *Making Mondragon: the growth and dynamics of the worker co-operative complex*, ILR Press, Ithaca, NY (334.8 (466.2) W 61 w).
- WIENER, H. & OAKESHOTT, R. (1987): *Worker-owners: Mondragón revisited: a new report on the group of co-operatives in the Basque provinces of Spain*, Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society, London (334.8 (466.2) W 62 h).
- GORROÑO AREITIO-AURTENA, I.; OCHOTECO AGUIRRE, P. & VEZINA, M. (1986): *L'expérience coopérative de Mondragon*, Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC), Centre de Gestion des Coopératives, Montréal, Québec (334.7 (061) C 64).
- AXWORTHY, C.S. (1985): *Worker co-operatives in Mondragon, the U.K. and France: some reflections*, Centre for the Study of Co-operatives, University of Saskatchewan, Saskatoon (334.8 (460.154) Ax 9 c).
- BRADLEY, K. & GELB, A. (1985): *Cooperativas en marcha: el caso Mondragón*, Ariel, Barcelona (334.8 (460.154) B 78 k).
- GUTIERREZ-MÁRQUEZ, A. (1985): *The creation of industrial cooperatives in the Basque Country: a case study*, s.e., s.l. (334.8 (460.154) Mondragón) 043 G 96 a).
- ORNELAS-NAVARRO, J.C. (1985): *Producer cooperatives and schooling, the case of Mondragon*, Spain, University Microfilms International (UMI), Ann Arbor (334.8 (460.154) Or 6 j (Est. Vascos)).
- ARIZMENDIARRIETA, J.M. (1984): *La empresa para el hombre*, Caja Laboral Popular / Lan Kide Au-

- urrezkia, Mondragón (334.01 (081) Ar 4 j (Est. Vascos)).
- THOMAS, H. & LOGAN, C. (1984): *Economia dell'autogestione: uno studio analitico dell'esperienza di Mondragon*, Edizioni Lavoro, Roma (334.8 (460.154) T 43 h (Est. Vascos)).
- ARCO ALVAREZ, J.L. del (1983): *El complejo cooperativo de Mondragón*, Asociación de Estudios Cooperativos (AECOOP), Madrid (334.8 (460.154) Ar 1 j).
- THOMAS, H. (1983): *Mondragon: an economic analysis*, George Allen & Unwin Ltd., London (334.8 (460.154) T 43 h).
- MONDRAGON (1982): *Mondragon co-operatives: myth or model?*, Co-operatives Research Unit (CRU), Open University, Milton Keynes (334.8 (460.154) M 76 (Est. Vascos)).
- SAIVE, M.A. (1982): *Le financement et l'organisation des coopératives industrielles: l'exemple de Mondragon*, Centre International de Recherches et d'Information sur l'Economie Publique, Sociale et Coopérative (CIRIEC), Liège (334.8 (460.154) Sai 9 m).
- LARRAÑAGA, J. (1981): *Don José María Arizmendiarieta y la experiencia cooperativa de Mondragón*, Caja Laboral Popular / Lan Kide Aurrezkia, Mondragón (334.0 (460.15) Ariz. L 24 j (Est. Vascos)).
- SERVY, P. (1981): *Les coopératives de Mondragón: une importante réussite industrielle en Pays Basque Espagnol*, Société Inter-Professions Service, Bayonne (334.8 (460.154) Ser 9 p).
- URIBE-ECHEBARRIA, A. (1981): *¿Burocracia o participación?: un ensayo sobre organización y las cooperativas de Mondragón, s.e.,* Bilbao (334.8 (460.154) Ur 3 a (Est. Vascos)).
- CAJA LABORAL POPULAR (1980): *Grupos comarcales y convenios sectoriales: delimitación de sus características, relaciones y distribución*, Caja Laboral Popular / Lan Kide Aurrezkia, Mondragón (334.8 (460.154) G 87 (Est. Vasc.)).
- CAJA LABORAL POPULAR (1979): *Nuestra experiencia cooperativa*, Caja Laboral Popular / Lan Kide Aurrezkia, Mondragón (334.8 (460.154) N 89).
- ARANZADI, D. (1976): *Cooperativismo industrial como sistema, empresa y experiencia*, Universidad de Deusto, Bilbao (334.7 Ar 1 d).
- CAJA LABORAL POPULAR (1975): *Caja Laboral Popular: una labor de todos / Lan Kide Aurrezkia: denok elkar lanean*, Caja Laboral Popular / Lan Kide Aurrezkia, Mondragón (334.8 (460.154) C 13 (Est. Vascos)).
- GORROÑO AREITIO-AURTENA, I. (1975): *Experiencia cooperativa en el País Vasco*, Leopoldo Zugaza, Durango (334.8 (460.152) G 66 i).
- PÉREZ DE CALLEJA, A. (1975): *The group of co-operatives at Mondragon in the Spanish Basque Country*, Caja Laboral Popular / Lan Kide Aurrezkia, Mondragón (334.8 (460.154) P 45 a).
- SOLDEVILLA GARCÍA, E. (1973): *Desarrollo de las empresas cooperativas de Vizcaya*, Organización Sindical de Vizcaya, Bilbao (334.02 (460.152) Sol 4 e).
- GARCÍA MUÑOZ, Q. (1970): *Les coopératives industrielles de Mondragon*, Les Editions Ouvrières, Paris (334.8 (460.154) G 22 q (Est. Vascos)).
- ULGOR (1966): *10 años de Ulgor, SCI*, Ulgor, Mondragón (334.8 (460.154) «19» UI 3 (Est. Vasc.)).
- CAJA LABORAL POPULAR (s.a.): *Guía básica del socio trabajador / Bazkide langilearen oinarritzko gidaliburua*, Caja Laboral Popular / Lan Kide Aurrezkia, Mondragón (334.8 (460.154) (036) G 92 (Est. Vascos)).
- ELORZA, J.R. (s.a.): *Cooperativismo de 2.º grado: la experiencia de Mondragón, s.e., s.l.* (334.08 (466.2) (041) El 6 j).
- MAULEÓN GÓMEZ, J.R. (s.a.): *El cooperativismo agrario de Vizcaya*, Universidad Comercial de Deusto, Asociación de Licenciados en Ciencias Económicas, Bilbao (334.4 (466.1) (041) M 49 j).

*Capital social y pymes internacionalizadas de Bizkaia**

En el nuevo escenario de la sociedad del conocimiento, el capital social cobra un gran interés no sólo para los teóricos del desarrollo sino para las instituciones de promoción económica y social en Europa. Independientemente de cual sea la perspectiva de estudio, el concepto de capital social se refiere a las relaciones sociales de tipo horizontal basadas en la confianza y la reciprocidad.

El presente artículo pretende dar respuesta a algunas interrogantes relacionadas con el capital social en el territorio histórico de Bizkaia. El artículo presenta la investigación en curso, que estudia cómo afecta el capital social al desarrollo en Bizkaia, y en particular de sus pymes internacionalizadas.

Ezagutzaren gizarte berri honetan, gizarte kapitalak izugarritzko garrantzia du, bai garapenaren teorioentzat eta baita Europan sustapen ekonomiko eta sozialaz arduratzen diren erakundeentzat ere. Ikerketaren ikuspegia bat edo bestea izanik, gizarte kapitala kontzeptua konfidantza eta elkarrekikotasunean oinarritutako harreman sozial horizontalez arduratzen da.

Artikulu honek, Bizkaiko herrialde historikoan, gizarte kapitalarekin erlazionatutako zenbait galdera erantzuteko asmoa du. Era berean, Bizkaian, eta zehazki internazionalitatutako ETEetan, gizarte kapitalak garapenean nola eragiten duen aztertzeke helburua duen uneko ikerketa aurkezten du.

In the knowledge society new scenario, social capital takes interest not only for the Development theoreticians but also for the European economic and social promotion institutions. Independently of what is the research perspective, the social capital concept refers to horizontal social relations based on trust and reciprocity. The present article tries to give an answer to some questions related with social capital in Biscay's territory. The article displays the research ongoing, which studies how the social capital affects to Biscay's development, and particularly to internationalised SMEs.

* Este artículo ha sido escrito en el contexto del Proyecto de Investigación «Bizkaiko PYMEei zuzendutako enpresa digital hedaturen garapena eta aplikazioa ingurune globalizatu batean» [Desarrollo y aplicación de la empresa digital extendida a las PYME de Bizkaia en un entorno globalizado (BEDI)]; que cuenta con la financiación del Departamento de Innovación y Promoción Económica de la Diputación Foral de Bizkaia.

ÍNDICE

1. Introducción
2. Orígenes del capital social
3. Capital social y desarrollo económico
4. Capital social y las pymes internacionalizadas de Bizkaia
5. Primeros resultados empíricos de un estudio piloto
6. Conclusiones

Referencias Bibliográficas

Palabras clave: capital social, desarrollo económico, internacionalización

N.º de clasificación JEL: A13, O10, O19

1. INTRODUCCIÓN

A finales del siglo xix, Estados Unidos y Europa protagonizaban uno de los cambios sociales más importantes de la historia de la humanidad, el paso de la sociedad agrícola a la industrial. Masas ingentes de población emigraron de las áreas rurales hacia los centros industriales urbanos. En la actualidad, la sociedad occidental está envuelta, de nuevo, en un proceso de honda transformación social, tan grande o quizás mayor al protagonizado en sus albores por la sociedad industrial.

Según los expertos, en los últimos años, se ha ido afianzando un nuevo modelo de sociedad, la sociedad del conocimiento, basada en profundos cambios que modifican el orden socioeconómico mundial establecido por la sociedad industrial en

el siglo xx. La inteligencia, el conocimiento y la creatividad representan los valores fundamentales de este nuevo tipo de sociedad.

La llamada Nueva Economía, surgida en Estados Unidos en la década de los noventa, representa un período de transición bajo denominaciones diversas, como la de sociedad post-industrial, o sociedad de la información, o también sociedad del conocimiento.

La globalización, la revolución tecnológica digital y los cambios en los patrones de consumo representaron tres pilares fundamentales de la nueva economía. Sin embargo, la instauración de la sociedad del conocimiento es un proceso más amplio e inacabado de cambio social, construido no sólo sobre nuevos fundamentos

económicos sino sobre la base de una nueva estructura social y cultural. Aunque todavía es difícil determinar cuáles serán las consecuencias últimas del cambio social que ahora protagonizamos, ya se pueden identificar algunos de los embriones más significativos que envuelven el nuevo contexto de la llamada sociedad del conocimiento.

El conocimiento representa la piedra angular de esta sociedad, alcanzando por primera vez el rango de factor de producción. El conocimiento no sólo representa un recurso implícito para la producción del conjunto de bienes y servicios, sino que también se ha convertido en una mercancía objeto de transacción económica. Sin embargo, cuando el conocimiento es tácito, es una mercancía difícilmente reproducible. Algunos ejemplos de este tipo de mercancías son las capacidades, habilidades y el talento que incorpora la fuerza de trabajo en la actividad económica.

En este sentido, algunos expertos en innovación y desarrollo económico han comenzado a remarcar la importancia que tienen, junto con las relaciones de carácter horizontal o redes, algunos factores sociales, tales como la creatividad, la confianza o la tolerancia, que caracterizan las economías actuales más dinámicas. Esto se une a la concepción evolutiva de la tecnología como un proceso enraizado institucional y socialmente.

De hecho, el desarrollo de gran parte de los países y de las regiones más desarrolladas está asociado, entre otros aspectos, a sus recursos humanos e intelectuales, así como al tipo de relaciones que se establecen entre los agentes de un sistema económico.

En este nuevo escenario, el capital social cobra un gran interés no sólo para los teóricos del desarrollo, sino para las instituciones de promoción económica y social en Europa. Independientemente de cual sea la perspectiva de estudio, el concepto de capital social hace referencia a dos aspectos fundamentales de las relaciones sociales, por un lado, en cuanto a forma de interacción social y en segundo lugar, como sistema de valores o normas compartidos. Desde esta perspectiva la concepción más básica del capital social se refiere a las relaciones sociales de tipo horizontal basadas en la confianza y la reciprocidad.

A pesar de que los factores implícitos en el concepto de capital social son difíciles de aprehender, dado que normalmente suelen estar implícitos e íntimamente ligados a las relaciones sociales de carácter horizontal y a la idiosincrasia cultural de un territorio, para un número creciente de estudiosos resultan cada vez más significativos a la hora de explicar el éxito económico de distintas comunidades.

Además el capital social contribuye a la cohesión social, por medio del fortalecimiento de la capacidad competitiva de los territorios y de las empresas.

Aunque en los últimos años también ha crecido el interés por el tema del capital social en el ámbito particular de las empresas, las investigaciones empíricas llevadas a cabo hasta el momento no son muchas al respecto. Las pymes suelen ser el principal objeto de análisis en este ámbito de estudio por varias razones. En primer lugar, porque las pymes representan la mayor parte del tejido empresarial europeo. Segundo, porque ellas están íntimamente relacionadas con el desarrollo

económico de los distintos territorios. En tercer lugar, porque el capital social parece que puede ayudar a superar ciertas barreras derivadas del tamaño que tienen las pymes y de manera especial en los procesos de innovación tecnológica.

El proyecto de investigación relativo al capital social y pymes internacionalizadas de Bizkaia que desarrolla Labein en el marco del Programa EDEK-BIZKAITEK de la Diputación Foral de Bizkaia, pretende dar respuesta a algunas interrogantes relacionadas con el tema del capital social en el territorio histórico de Bizkaia. Como veremos en próximos apartados, el objetivo de este estudio es estudiar cómo afecta el capital social a los resultados de desarrollo local de Bizkaia en general y de las pymes internacionalizadas en particular.

La clave de esta investigación es estudiar cual es el grado de implantación del capital social en el tejido industrial de Bizkaia y si las pymes que hacen uso de distintas clases de capital social obtienen resultados superiores a las que no lo practican.

En concreto, el objetivo de esta investigación es conocer la realidad del capital social en las pymes internacionalizadas de Bizkaia, y obtener información sobre la generación, gestión y formas de compartir el capital social en las pymes, para determinar cuáles son sus puntos fuertes y débiles.

En el presente artículo, además de presentar los principales contenidos del estudio arriba citado, se abordará algunos de los desarrollos teóricos más significativos relacionados con las teorías del capital social y del desarrollo económico en general, y empresarial en particular. Algu-

nos primeros resultados empíricos sobre el contexto general que circunda a las pymes internacionalizadas de Bizkaia en el tema del capital social completarán este documento.

2. ORÍGENES DEL CAPITAL SOCIAL

En los últimos años, el capital social es un tema que ha cobrado gran relevancia desde distintas perceptivas sociales de análisis. En este sentido, se podría decir que es un concepto crisol que une distintas disciplinas tales como la Política, la Economía y la Sociología.

Cada vez son más los teóricos e instituciones que hacen referencia a esta temática a la hora de explicar las causas que provocan la mayor cooperación entre los agentes de una comunidad o, incluso, el mayor desarrollo económico y social de ciertos territorios frente al estancamiento o declive de otras áreas geográficas.

La misma Unión Europea enfatiza cada vez más la temática del capital social, definiéndola en los siguientes términos: «capital social consiste en las características de las organizaciones sociales tales como redes, normas y confianza social que facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo».

Otras instituciones relacionadas con el desarrollo, tales como la OCDE o el Banco Mundial, muestran asimismo un creciente interés por la temática del capital social. La OCDE identifica el capital social con aquellas redes sociales que comparten normas, valores y acuerdos y que facilitan la cooperación inter e intragrupal (Cote y Healy, 2001:41).

Para el Banco Mundial, en cambio, el capital social sería el conjunto de instituciones, relaciones y normas que dan forma a las interacciones sociales. Dicho de otra forma, el capital social no es la mera suma de instituciones sino el *pegamento* que sustenta todo el entramado social.

A pesar de la relevancia alcanzada hoy por la temática del capital social, éste no es un concepto nuevo; surgió en Sociología hace casi cien años (Portes, 1998). Durkheim fue uno de los precursores del capital social. Este concepto estaba implícito en sus teorías sobre la anomia y la desviación social. En términos generales este autor llega a afirmar que los fuertes lazos con la comunidad son un antídoto contra las conductas sociales desviadas.

Max Weber también trató el tema del capital social pero desde la perspectiva de la Economía Sociológica. Weber enfatiza en su análisis la importancia de algunos elementos fundamentales que ayudan a entender la influencia del capital social en el desarrollo local y en el espíritu emprendedor, tales como las redes que se establecen a través de las relaciones personales de naturaleza no económica. Las redes basadas en la confianza permiten la circulación de la información e influyen en la economía, ya que promueven el intercambio de la misma a un menor coste de transacción tanto entre las empresas como entre éstas y sus clientes.

Tras estas aportaciones realizadas por teóricos de gran relevancia, hubo un largo periodo en el que el capital social perdió interés como objeto de estudio, convirtiéndose en un tema marginal hasta bien entrados los años noventa. El enfoque keynesiano de la economía, así como

el paradigma fordista de la organización dominante en las ciencias sociales hasta la crisis de los años setenta, condicionaron de manera negativa en el desarrollo teórico de esta temática.

De hecho, aspectos clave del capital social como son el contexto en el que se mueven las empresas o las relaciones de carácter horizontal quedan relegados como objeto de estudio por los enfoques antes citados.

En el nuevo contexto internacional caracterizado por la globalización, aceleración del cambio tecnológico y formas post-fordistas de producción, el conocimiento y el aprendizaje toman una creciente relevancia en el conjunto de la economía y en las del ámbito regional y local en particular.

En este nuevo escenario, junto con la innovación y el cambio tecnológico, cobran una mayor relevancia factores económicos de nuevo talante, tales como el capital social y el capital intelectual. En otras palabras, el desarrollo económico se relaciona ya no sólo con los factores tradicionales económicos (tierra, capital y trabajo) sino con factores intangibles, tales como las capacidades individuales y colectivas de una organización, las relaciones de cooperación basada en la confianza o los valores compartidos entre empresas.

El capital social reaparece con renovado ímpetu en la investigación académica desde finales del siglo xx. Pierre Bourdieu (1985) y Coleman (1988 y 1990) son considerados los pioneros de la investigación moderna del capital social, y aunque la trayectoria teórica del primero esté más ligada al debate surgido en torno a la sociología clásica del capital, am-

bos son piezas fundamentales en la definición del marco teórico del capital social.

Según Coleman «el capital social se define por su función, no es una entidad única, sino varias entidades que tienen características en común, tales como su pertenencia a la estructura social o que todas ellas facilitan ciertas acciones de los individuos que se encuentran dentro de las estructuras» (Coleman, 1990:302).

El capital social puede expresarse a través de tres formas distintas. En primer lugar, el capital social tiene que ver con las obligaciones y expectativas que impone un ambiente social según su nivel de confianza. En segundo lugar, el capital social se relaciona con el nivel de información que circula a través de la estructura social, y que es la base de la acción social. Y en tercer lugar, este concepto se relaciona con las normas sociales que llevan implícitas sanciones efectivas.

Por otro lado Putman ha sido uno de los autores que más ha influido en la difusión del concepto del capital social en nuestros días. Destacaría su perspectiva empírica y política de análisis. De hecho este autor relaciona el capital social con la participación política y el asociacionismo en países tales como Italia o Estados Unidos.

Conceptualiza el capital social como un producto social que beneficia a aquellas comunidades donde las relaciones sociales se basan en un alto grado de asociacionismo y confianza. Frente a otros autores como Coleman o Bourdieu que consideran el capital social como un atributo del individuo, Putman lo define como un rasgo social.

Este autor define el capital social como «el conjunto de redes, normas y confianza que permite a los participantes en una comunidad actuar conjuntamente de forma más eficiente para conseguir objetivos compartidos» (Baron *et al.*, 2000)

Este autor subraya los efectos positivos y cuantificables del capital social sobre la sociedad, tales como el menor índice de criminalidad, mejores niveles educativos y económicos y un gobierno más efectivo.

Asimismo, sobresale el particular auge adquirido actualmente por el estudio del capital social desde la perspectiva del desarrollo económico en general, y de la empresa en particular, como veremos a continuación.

El hecho de que existan cada vez más autores que relacionan el capital social y el desarrollo económico le ha dado a esta temática una gran actualidad en los últimos años. Sin embargo, son pocas las investigaciones empíricas desarrolladas hasta el momento como veremos en los apartados siguientes.

3. CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO ECONÓMICO

En la actualidad se pueden distinguir distintas y significativas perspectivas de análisis en el ámbito del capital social y el desarrollo económico.

Fukuyama (1995), por ejemplo, compara distintos niveles de confianza con la posición económica y la cultura de distintos países. Según este autor, la confianza está relacionada con el nivel de democracia, prosperidad económica, así

como con la ventaja competitiva de un país.

En cambio Woolcock (2001) está especialmente interesado en desarrollar una definición del capital social. En este sentido subraya la necesidad de llegar a una definición consensuada del mismo, con el objeto de aunar conceptos y reglas entre los estudiosos de esta problemática. Woolcock (1998), además, relacionó el concepto de capital social con el concepto socioeconómico del enraizamiento o arraigamiento¹ (Granovetter, 1985).

Granovetter incidió sobre el hecho de que los lazos débiles en las relaciones sociales pueden ser más útiles que los lazos sociales fuertes, especialmente en aquellos casos donde las relaciones se establecen sobre una lista de contactos sociales demasiado limitada, pudiendo llegar a establecerse una sobre-dependencia en las relaciones sociales (Grabher, 1993).

Woolcock, siguiendo a Evans (1995), subrayó la importancia de la autonomía de los actores económicos para conseguir un verdadero desarrollo económico; el capital social conformado por redes no locales de profesionales y la industria, es un elemento fundamental en el sustento de la autonomía de los actores económicos necesario para el desarrollo económico.

Woolcock define cuatro tipos de capital social o de interdependencias, teniendo en cuenta los conceptos de enraizamiento o arraigamiento y autonomía:

- 1) El valor de integridad y la reputación que ofrece la pertenencia a una asociación profesional determinada.
- 2) La integración y pertenencia a una comunidad determinada concede beneficios a bajo coste, derivados del efecto del enraizamiento o arraigamiento y bajo la expresión de autonomía.
- 3) La unión o pertenencia a redes locales o no locales en función de un fin común.
- 4) La sinergia como habilidad para unir diferentes grupos de la administración, incluyendo distintos programas y políticas gubernamentales.

Aunque pertenecer a una asociación profesional ofrece un tipo de integración basada en la confianza, este tipo de interacción prioriza la consecución de los resultados, la idea de negocio o de oportunidad económica.

Para la integración en una comunidad son prioritarios los beneficios no económicos. Sin embargo, cuando las redes se establecen entre agentes económicos como las pymes, es difícil imaginar que la interacción no persiga, de algún modo, la transacción económica. Cuando se trata de interacciones no monetarias, normalmente éstas se transforman en «consejos». Un ejemplo claro en este sentido lo encontramos cuando hay un cambio legislativo que afecta a la industria, y los empresarios intercambian opiniones y consejos al respecto.

La sinergia es quizás la forma de capital social que se distancia más del resto. Normalmente, este tipo de relaciones buscan el apoyo financiero por parte del gobierno en forma de consejos, subvencio-

¹ El término relaciona la acción social y sus efectos, con la naturaleza de las relaciones sociales que la inducen, entroncadas en un entorno determinado.

nes directas, la bajada de impuestos o los contratos preferenciales a empresas, que a cambio financian intereses partidistas.

Cuando se analizan este tipo de interacciones, la pregunta clave que surge en torno al capital social es: cuánto de lo que se ha intercambiado se consideran relaciones gratuitas o interdependencias no comerciales.

El análisis de las relaciones basadas en el intercambio no económico es especialmente significativo para autores como Dosi (1998) o Storper (1995).

Storper concibe este tipo de intercambio como un convencionalismo o forma de etiqueta práctica en las relaciones basadas en el capital social; Dosi, en cambio, las define como desbordamientos o externalidades (Feldman & Audretsch, 1999, Cooke, 2002).

Actualmente las relaciones entre empresas son cada vez más transacciones de libre coste (Storper, 1995; Maskell, 2000). En otras palabras, la confianza en las relaciones de la empresa sólo actúa como un acto protocolario.

Por otro lado, destacaría la clasificación realizada por Sako (1992) que establece los siguientes tipos de relaciones: a) Relaciones Contractuales de Manga Ancha (RCMA) y, b) Relaciones Contractuales Obligatorias (RCO). Son dos extremos de una sucesión continua de relaciones.

Ambos tipos de relaciones expresan sus diferencias en los siguientes términos:

- 1) Las RCO se basan en un mayor nivel de confianza, cooperación y compromiso, y permiten un mayor grado de libertad que las RCMA que normalmente definen los térmi-

nos de intercambio y duración de contrato de manera clara y concisa.

- 2) Ambos tipos de relaciones conllevarían costes. Ahora bien, mientras que los costes relacionales, es decir, los costes derivados de la negociación, seguimiento, etc., que Williamson define como costes de transacción son significativamente más altos en el caso de las RCMA, los costes de inversión relacionados con la confianza y confidencialidad son, por el contrario, superiores en las RCO que en las de RCMA.

Ambos tipos de relaciones dependen de distintos tipos de confianza: a) la confianza contractual y, b) la confianza basada en la competencia. La confianza contractual se basa en el propio interés de las personas, basado en expectativas de acuerdos específicos. La confianza basada en la competencia se identifica con el capital activo y con las expectativas de que las actividades se lleven a cabo diligentemente. Las RCO se basan, asimismo, en otro tipo de confianza basada en la buena voluntad, o lo que es lo mismo en el mantenimiento de las promesas explícitas.

Según Sako, las RCO son más eficientes que las RCMA, especialmente en los casos que se requiere un mayor nivel de especificación de los activos y resultados personalizados. En estos casos, se expresa la ventaja extra del capital social por el que las relaciones personales añaden valor al intercambio monetario y formal de la relación, y facilita la codificación del conocimiento.

En adelante citamos algunos factores que pueden facilitar la efectividad de las RCO, tales como:

- La convergencia de las expectativas comerciales relacionadas con los niveles de competencia, intercambio de información, etc.
- Clara percepción de interdependencia.
- Sentimiento compartido de justicia basado en la conducta del más fuerte hacia el más débil.

Las Relaciones Contractuales Comparadas también demuestran ser más eficientes cuando se trata de llevar a cabo procesos de innovación, donde la información y las interacciones basadas en la confianza son elementos clave para la empresa.

Por otro lado, también se ha comprobado que las pymes intensivas en conocimiento se involucran rápidamente en el aprendizaje colectivo (Keeble *et. al.*, 1997). También se ha observado como las pymes con más éxito son aquellas que forman parte tanto de redes nacionales (Smallbone, *et al.*, 1997; North and Smallbone, 1996) como de las internacionales.

Las investigaciones realizadas dentro de este campo demuestran cómo el capital social puede ayudar a generar el conocimiento explícito y tácito en las pymes en general, y en aquellas intensivas en conocimiento en particular, ayudando a crear la base de la ventaja competitiva empresarial.

Otros autores subrayan la importancia de los lazos con otros actores sobre todo a la hora de integrar el conocimiento tácito, dado que éste hace que el proceso de aprendizaje sea más rápido, influyendo directamente en la reducción del tiempo y del coste requerido para desarrollar nuevos productos y servicios.

Aunque son todavía pocos los estudios empíricos que avalan el significado real que tiene el capital social en los resultados generales de las empresas, y en los procesos de innovación en particular, lo cierto es que de unos años a esta parte han comenzado a realizarse algunos investigaciones que alumbran los primeros datos en este sentido, como veremos en el siguiente apartado.

4. CAPITAL SOCIAL Y LAS PYMES INTERNACIONALIZADAS DE BIZKAIA

Capital social y las pymes internacionalizadas de Bizkaia es un proyecto de investigación² que tiene por objeto estudiar como afecta el capital social a los resultados de desarrollo local de la provincia de Bizkaia en general y de las pymes internacionalizadas en particular. La clave de esta investigación es estudiar cual es el grado de implantación del capital social en el tejido industrial del territorio histórico de Bizkaia y si las pymes que hacen uso de distintas clases de capital social obtienen resultados superiores a las que no lo practican.

En otras palabras el objetivo es conocer la realidad del capital social en las pymes internacionalizadas de Bizkaia y obtener información sobre la generación, gestión, mejora y formas de compartir el capital social para determinar cuáles son sus puntos fuertes y débiles.

² La unidad de Desarrollo Regional, de LABEIN-TECNALIA, lleva a cabo este proyecto de investigación en el marco del Programa EDEK-BEDI sobre «Desarrollo y aplicación de la empresa digital extendida a las PYME de Bizkaia en un entorno globalizado» financiado por la Diputación de Bizkaia.

Aunque hay pocos antecedentes de investigación empírica en el ámbito del capital social y el desarrollo económico, varios países europeos han llevado a cabo interesantes iniciativas en este terreno.

En primer lugar, destacaríamos el caso de la investigación hecha por la Universidad Aarhus de Dinamarca. El principal objetivo de esta investigación es explorar si el capital social es un nuevo factor de producción. Ello podría ayudar a explicar las diferencias de crecimiento entre países aparentemente iguales. Este proyecto se realiza por medio de una encuesta realizada a 16 regiones de diferentes países con distintos grados de desarrollo y ambientes culturales. Además, este proyecto persigue otros objetivos tales como estudiar la distribución del capital social en diferentes países y sus consecuencias sobre la variación del crecimiento económico y el desarrollo social, así como la distribución del capital social entre varios grupos sociales de un mismo país y sus consecuencias en la integración social y económica de los mismos.

Asimismo, la Universidad de Brunel de Alemania realizó otra interesante investigación sobre el capital social en las pymes. Fue un estudio piloto cuyo principal objetivo era identificar las diferencias conceptuales existentes entre los directores y propietarios de pymes en relación al capital social, así como el grado de importancia que tenía éste en sus vidas y en sus negocios.

Dentro del Quinto Programa Marco Europeo, el Proyecto CONCISE, desarrollado por distintas instituciones europeas, tiene como objetivo examinar de qué manera las empresas integrantes de la Eco-

nomía Social generan capital social, contribuyendo así al desarrollo de la economía local, la cohesión social y la inclusión. El proyecto persigue el desarrollo de indicadores que midan conceptos claves y que ayuden en la construcción de un marco metodológico que permita identificar distintos perfiles socioeconómicos locales.

La Universidad de Cardiff (Gran Bretaña) también hizo un estudio comparativo entre pymes europeas sobre innovación y capital social. Muchos de los programas europeos que apoyan la innovación en las pymes parten de la creencia de que la cooperación y el intercambio de experiencias y recursos a través de redes ayudan en los procesos de innovación de las pymes. A través de esta investigación se determina si los programas públicos están bien diseñados de acuerdo a las necesidades de las pymes. En concreto se comparan las experiencias de Dinamarca, Irlanda y País de Gales y se comprueba qué tipos de programas apoyan mejor a las pymes. El proyecto establece los puntos fuertes y débiles de las diferentes redes y de los programas de colaboración e identifica el impacto de las políticas y programas sobre los usuarios finales.

Debido al importante peso que tienen las pymes en la economía vasca en general, y en la de Bizkaia en particular, es primordial conocer la utilización del capital social entre las mismas, así como los posibles beneficios que ello comporta en el desarrollo local de la provincia. De hecho en la actualidad parece confirmarse que a través de la cooperación, las pymes pueden superar ciertas barreras en la innovación tecnológica debidas a su tamaño.

En el caso concreto de las pymes, el capital social tiene consecuencias positivas, al menos en los siguientes sentidos:

- a) El capital social activa y acelera los procesos de intercambio y creación de conocimiento e innovación.
- b) Reduce significativamente los costes de transacción, como por ejemplo los costes de búsqueda de información, costes de negociación y toma de decisiones, etc. El capital social puede verse, por tanto, como uno de los factores cruciales para obtener una ventaja competitiva en empresas.
- c) Mejora la productividad reduciendo la incertidumbre en la especialización y la división del trabajo.
- d) Mejora la cantidad y diversidad de conocimiento que un individuo puede mejorar.

Sin embargo, también hay autores que subrayan que hay formas específicas de capital social que pueden influenciar negativamente a la economía (Woolcok, 2001). Ciertas formas de capital social fortalecen valores conservadores y promueven actitudes pasivas. Los resultados de tales formas de capital social benefician sólo a un número limitado de participantes en redes cerradas. En consecuencia, esto puede ser obstáculo, en lugar de un beneficio, para la innovación y el desarrollo local. En este sentido, ¿es el capital social como el colesterol?, ¿existe un capital social bueno y uno malo en términos de desarrollo económico?

La investigación relativa a capital social y pymes internacionalizadas de Bizkaia entiende por capital social el ejercicio de confianza, reciprocidad e intercambio

de relaciones entre empresas y organizaciones.

La confianza es uno de los ingredientes principales del capital social. La confianza expresa el sentimiento de fiarse de otras personas y es a menudo el beneficio no intencionado de intercambios y transacciones. Es a la vez un medio y un resultado de las relaciones.

La confianza influye directamente en la reducción de los costes de transacción —por ejemplo, la confianza hace que no se necesite cerrar una relación mediante contrato—.

La reciprocidad significa que un actor actúa hacia el otro de la misma manera que el otro ha actuado primeramente con él. En otras palabras viene a ser el intercambio de valor equivalente —un favor por otro favor—. Aunque también se pueden hacer favores sin saber exactamente cuándo serán devueltos y en qué forma.

El intercambio mutuo significa literalmente compartir un sentido común. En otras palabras, significa que el intercambio puede estar gobernado por el sentido global de desarrollo o bienestar, y no por el propio interés, ni intercambio estricto.

Las normas de reciprocidad, mutualidad y confianza crean el valor del contexto en el que el capital social crece. Sin embargo, son las redes sociales las más esenciales para la creación y el mantenimiento del capital social. Por ello donde las redes horizontales son fuertes y abundantes, la cooperación para el mutuo beneficio suele ser mayor. El sentimiento de pertenencia a un grupo, lugar o causa común también favorece al capital social.

La investigación hecha en este artículo combina un estudio de gabinete y un es-

tudio *ad-hoc* de carácter empírico. El estudio de gabinete tiene como objetivo la construcción de indicadores acerca del asociacionismo y a la confianza existente en el tejido empresarial de Bizkaia y su contribución al desarrollo local del Territorio Histórico. El estudio empírico, en cambio, aborda el ámbito específico del capital social en las pymes internacionalizadas de Bizkaia desde la perspectiva cualitativa y cuantitativa.

Junto al área central de investigación relativa al capital social en las pymes internacionalizadas de Bizkaia, el presente estudio combina otras cuatro áreas de investigación: marco conceptual del capital social, indicadores de capital social en las pymes internacionalizadas de Bizkaia, área de prospectiva y el *benchmarking*.

En adelante, describimos los principales objetivos del área central de análisis de la investigación empírica relativa a la realidad del capital social en las pymes de Bizkaia:

- a) Identificar las formas distintivas de utilización del capital social en las pymes. En otras palabras se identificarán distintas topologías de capital social entre las empresas encuestadas, diferenciando su tamaño, sector y localización.
- b) Detección de las fuentes de capital social dentro del objeto de estudio. Es decir, definir las fuentes por medio de las cuales el capital social es generado dentro de estas pymes, redes con otras pymes, movilidad laboral, asociacionismo, etc.
- c) Determinar la utilización real del capital social. O lo que es lo mismo, discernir si el capital social es una

realidad o un proyecto dentro de las pymes internacionalizadas de Bizkaia, pudiendo diferenciar además, si las pymes están preparadas para la mejora y utilización con un mayor rendimiento del capital social.

- d) Identificar cuáles son los beneficios conseguidos a través de la gestión, adecuada o inadecuada, del capital social. Por medio de una serie de indicadores económicos, se relaciona el capital social y la eficacia de las pymes, por medio de técnicas estadísticas de asociación, con el fin de conocer cual es el grado de influencia del capital social en estas pymes.
- e) Definir los requisitos para la mejora e implementación del capital social, identificando lagunas, debilidades y necesidades planteadas para la generación, mejora, gestión, etc., del capital social en las pymes.
- f) Analizar el efecto de las políticas regionales sobre la gestión del capital social dentro de las pymes. Conocer si las políticas regionales implementadas en Bizkaia apoyan al capital social mediante diferentes aspectos como pueden ser ayudas económicas, formación, planificación de redes, promoción de asociacionismo.

En la actualidad, se está llevando a cabo el trabajo de campo relativo a la encuesta sobre capital social y pymes internacionalizadas de Bizkaia sobre una muestra de 341 empresas, por lo que todavía no se pueden presentar los resultados de la misma. Sin embargo, seguidamente se presentan sus objetivos principales así como unos primeros resultados de carácter cualitativo sobre el

contexto general del capital social en el universo de estudio.

5. PRIMEROS RESULTADOS EMPÍRICOS DE UN ESTUDIO PILOTO

Dentro del proyecto BEDI y enmarcado en la definición del Universo de Estudio, se elaboró un cuestionario piloto dirigido a un reducido grupo de empresas con el perfil de pymes internacionalizadas de Bizkaia con el fin de conocer a priori (fase cualitativa), el contexto general que caracteriza a las citadas empresas en cuanto al capital social, y utilizar esta información en el diseño del cuestionario definitivo.

Dentro de éste primer estudio piloto, se han recogido sólo veintisiete cuestionarios, una muestra no significativa en términos estadísticos (no se pueden inferir conclusiones para la población de empresas estudiadas). De todas formas sus resultados son útiles para entender, en una primera aproximación empírica, cómo es el capital social dentro de estas empresas, así como para formular el cuestionario definitivo de la encuesta que en la actualidad se está llevando a cabo.

Los objetivos de este cuestionario son los siguientes:

- Identificar las formas distintivas de utilización de capital social; ya que por medio del cuestionario se discernirá el tipo de capital social que se produce en las pymes y si existen diferentes patrones.
- Detección de las fuentes de capital social dentro del universo objeto de estudio. Se trata de identificar los orígenes desde los que se genera el

capital social tanto dentro como entre las empresas.

- Determinación del grado de utilización del capital social. Se trata de conocer si el capital social es una realidad o un proyecto dentro de las empresas internacionalizadas de Bizkaia, y si están preparadas para su explotación con un mayor rendimiento y mejora.
- Cuáles son los beneficios conseguidos por la gestión adecuada o inadecuada del capital social.
- Identificación de las necesidades de mejora e implementación del capital social, identificando vacíos, debilidades y necesidades planteadas para la generación y mejora del capital social en las pymes.

Además, por medio de los datos compilados en este cuestionario, se podrá realizar una comparativa entre la realidad del capital social en las pymes Internacionalizadas de Bizkaia y las pymes de otras regiones europeas³.

A continuación se presentan los resultados obtenidos con el cuestionario piloto. Estos datos no son extrapolables estadísticamente, aunque nos ayudarán a describir el contexto general, además de formular las preguntas base para establecer hipótesis de partida a verificar tras la conclusión del trabajo de campo que se está llevando a cabo.

Dentro del cuestionario piloto (ver cuadro n.º 1), se realizaron una serie de preguntas relativas a capital social, con el fin

³ El diseño del cuestionario se ha realizado para poder llevar a cabo un análisis comparado con otras regiones europeas, de acuerdo a los trabajos de Philip Cooke, Social Capital and SME Performance.

Cuadro n.º 1

Elementos del cuestionario piloto

-
- Nivel de asociacionismo.
 - Localización de las redes o asociaciones a las que pertenecen (local, regional, estatal, internacional).
 - Localización de las relaciones informales.
 - Naturaleza de los agentes con los que colabora.
 - Localización de los agentes con los que colabora.
-

Fuente: Elaboración propia.

de tener una primera aproximación del grado de asociacionismo, en qué ámbito se realiza y cuál es la percepción de las empresas sobre cómo redunda en sus respectivas organizaciones.

Para comenzar, se preguntó a las empresas si pertenecían a una red o asociación de empresas⁴ (gráfico n.º 1). Dentro de este cuestionario piloto se entiende por red de empresas a las relaciones inter-empresariales estructuradas creadas para responder de forma conjunta y solidariamente de manera flexible, bajo la dirección de una empresa emisora de órdenes, a una demanda volátil (tanto final como intermedia), en un espacio económico de relaciones productivas de bienes y servicios (Green, 1992).

En primer lugar, los datos recogidos en el cuestionario piloto parecen indicar que las pymes internacionalizadas de Bizkaia no participan en gran medida en redes o asociaciones. El alto nivel de

respuesta obtenido en el ítem relativo al Ns/Nc queda relativizado por el tamaño de la muestra al que se ha aplicado el cuestionario piloto, aunque también podría indicar que ciertas empresas ni siquiera están familiarizadas terminológicamente con las formas más básicas del capital social.

El ámbito de las redes o asociaciones a las que pertenecen las empresas entrevistadas es en primer lugar local, como podemos ver en el gráfico n.º 2⁵. A esta pregunta las empresas podían responder de forma múltiple ya que las redes o asociaciones a las que pertenecen pueden ser tanto locales como regionales, estatales o internacionales.

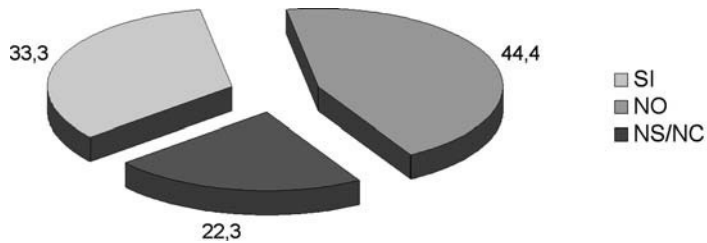
En segundo lugar, los datos del gráfico n.º 2 parecen indicar que las empresas de Bizkaia, aun siendo internacionalizadas, tienden preferentemente a participar en redes de ámbito local, y en mucha menor frecuencia en redes de ámbito in-

⁴ Base de respuesta: 26.

⁵ Base de respuesta: 10.

Gráfico n.º 1

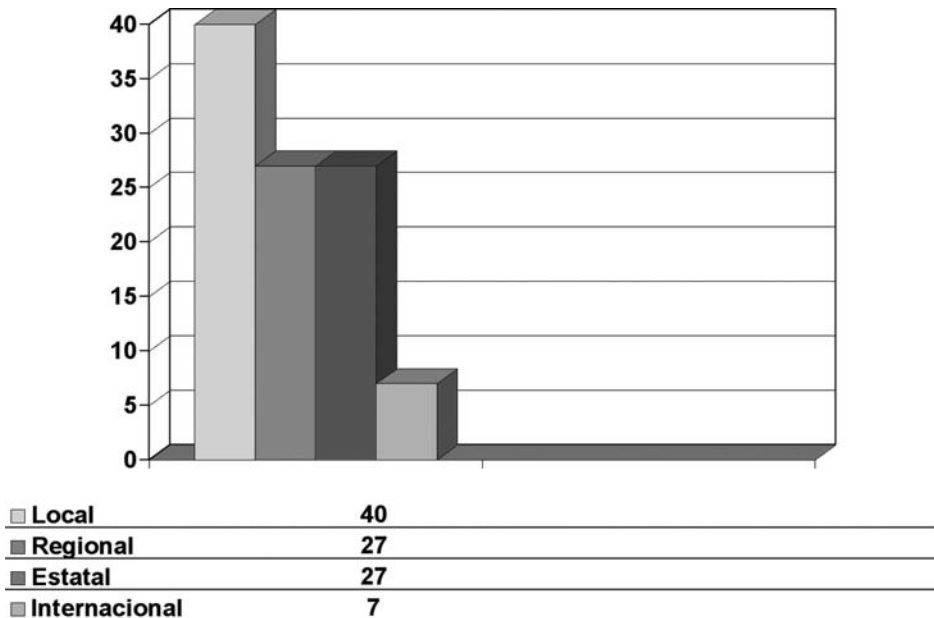
**Empresas que pertenecen a una red o asociación
(en %)**



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de los cuestionarios.

Gráfico n.º 2

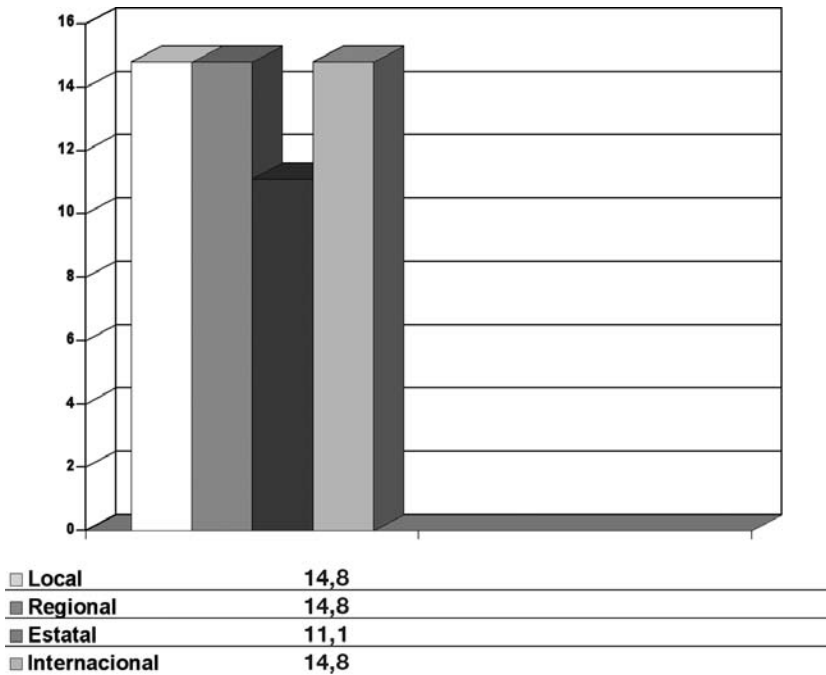
**Localización de redes o asociaciones a las que pertenecen
(en %)**



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de los cuestionarios.

Gráfico n.º 3

Relaciones informales por localización (en %)



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de los cuestionarios.

ternacional. Las redes de carácter regional y nacional se desarrollan en un término medio. De alguna manera estos datos confirman que las redes están íntimamente relacionadas con la cultural local, y se efectúan más fácilmente cuando las relaciones pueden ser cara a cara.

El hecho de que el asociacionismo local sea a priori más frecuente que el resto también puede ser beneficioso para el desarrollo local, ya que ello retroalimenta la generación de capital social en ese ámbito.

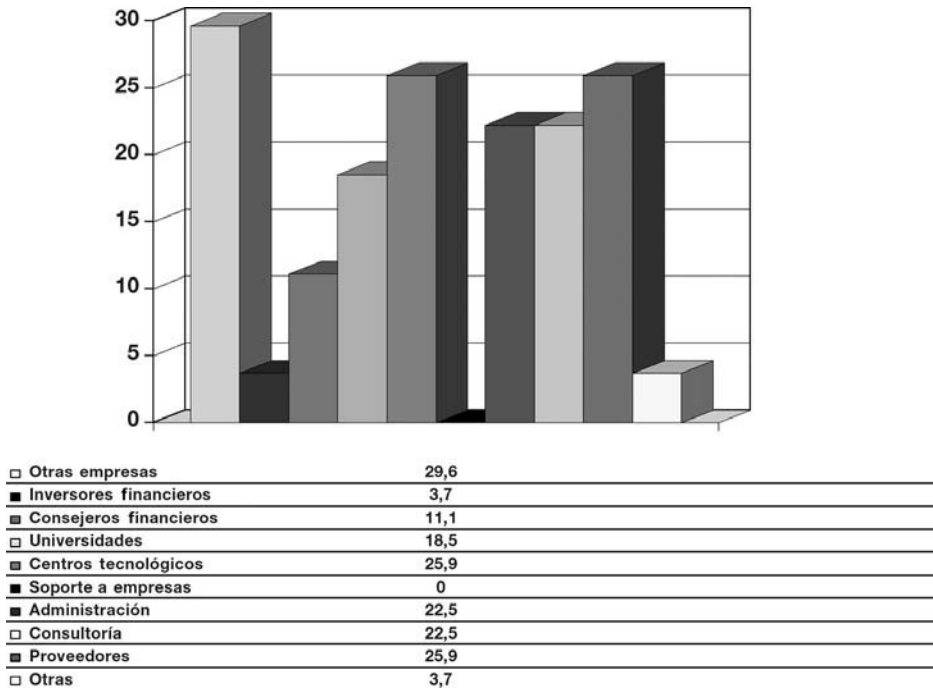
Curiosamente cuando se tratan de relaciones informales⁶, el ámbito territorial parece perder importancia, ya que los niveles alcanzados por las distintas alternativas de respuesta, como se puede observar en el gráfico n.º 3⁷ (la pregunta permite responder a la vez las diferentes opciones de lo-

⁶ Entendiendo por relaciones informales, aquellas relaciones no formales, basadas en la confianza y cooperación, y en muchos casos identificadas con las relaciones familiares, círculos cercanos de amistad o comunitarios.

⁷ Base de respuesta: 22.

Gráfico n.º 4

**Relaciones con agentes
(en %)**



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de los cuestionarios.

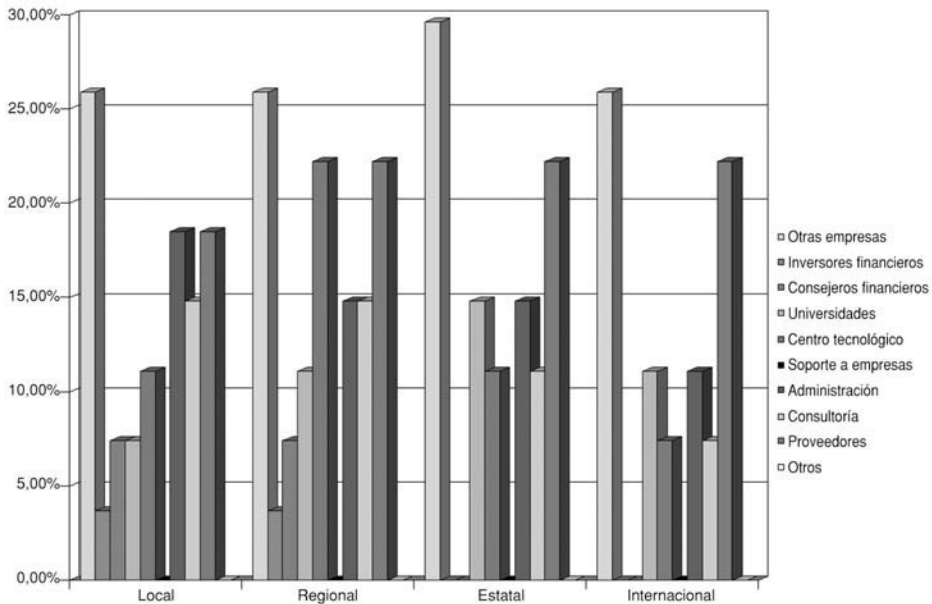
calización), prácticamente no presentan diferencias. En conclusión, parece que las empresas a la hora de desarrollar redes formales o estructuradas prefieren contar con otros agentes locales que con agentes extraños, mientras que esta preferencia no parece importante si las relaciones son de carácter informal. Probablemente, detrás de estos datos esté el hecho de que para participar en una red o asociación se necesita un mayor grado de confianza que para desarrollar una relación de tipo informal.

Para conocer cómo pueden incidir las relaciones en el desarrollo local y regional es importante, además, analizar la naturaleza de los agentes con las que colabora y su localización. Para ello, en el cuestionario preliminar se incluyeron preguntas de respuesta múltiple sobre la existencia de relaciones con diversos agentes⁸ (ver gráfico n.º 4). Tales agentes serían aqué-

⁸ Base de respuesta: 23.

Gráfico n.º 5

**Agentes con los que se relacionan por localización
(en %)**



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos a partir de los cuestionarios.

llos que pueden contribuir al desarrollo local y regional; de forma que en un segundo momento podamos conocer si el capital social generado entre ellos puede contribuir de forma positiva al desarrollo y a la expansión local y regional.

Lógicamente, las empresas encuestadas en el estudio piloto se relacionan en mayor medida con otras empresas que con otro tipo de organizaciones (ver gráfico n.º 4). Sin embargo, destacarían también el nivel de relaciones que mantienen con los centros tecnológicos, dado que su frecuencia es igual que la que adjudican a los proveedores, elemento clave de cual-

quier empresa. Asimismo, la administración junto con las consultoras, representan un término medio en las relaciones con las pymes internacionalizadas de Bizkaia hasta ahora encuestadas. Y por el contrario, llamaría la atención el escaso grado de respuesta obtenido en todos aquellos tipos de organizaciones relacionadas con el soporte técnico o financiero de las empresas.

En cuanto a la localización de los agentes con los que mantienen relación las empresas encuestadas⁹ (gráfico n.º 5), vemos

⁹ Base de respuesta: 23.

que la distribución es muy similar a la presentada en el gráfico n.º 4, lo cual induce a pensar que aunque los resultados están faltos de representatividad estadística, al menos son coherentes.

Se percibe que las empresas encuestadas se relacionan con empresas de todos los ámbitos. No ocurriría lo mismo en el caso de los centros tecnológicos, donde se observa una alta dependencia de aquellos ubicados en el ámbito regional o local. Curiosamente cuando se trata de relacionarse con la Universidad, las empresas no parecen discriminar a las universidades por ámbito geográfico, como era el caso de los centros tecnológicos.

En el caso de la administración pública se observa una cierta tendencia a relacionarse más con la administración local que con la regional, estatal o incluso internacional. Los proveedores, en cambio, no son discriminados territorialmente o lo que es lo mismo, las empresas encuestadas dicen relacionarse prácticamente en igual medida con los proveedores localizados en todos los ámbitos territoriales.

Las relaciones con los distintos agentes comportan distintos niveles de satisfacción de acuerdo a su localización. Curiosamente es mayor el nivel de satisfacción cuanto más lejos se localiza el agente con el que se relacionan las empresas encuestadas y viceversa¹⁰. El mayor nivel de satisfacción lo obtienen las relaciones con agentes internacionales (puntuación media = 4,2 (escala del 1 al 5)) seguido por los agentes estatales (media = 3,2), y

los que se localizan en el ámbito regional (media = 3), hasta llegar a un 2,8 de media en relación a la satisfacción que genera las relaciones con los agentes locales. Aunque pueda parecer que estos datos entran en contradicción con los resultados precedentes, también pueden obedecer al hecho de que obviamente cualquier organización pueda estar más satisfecho con aquellos agentes con los que menos se frecuenta.

6. CONCLUSIONES

Según los expertos, en los últimos años, se ha ido afianzando un nuevo modelo de sociedad, la sociedad del conocimiento, basada en profundos cambios que modifican el orden socioeconómico mundial establecido por la sociedad industrial en el siglo xx. La inteligencia, el conocimiento y la creatividad representan los valores fundamentales de este nuevo tipo de sociedad.

El conocimiento representa la piedra angular de la llamada sociedad del conocimiento, alcanzando por primera vez el rango de factor de producción. El conocimiento no sólo representa un recurso implícito para la producción del conjunto de bienes y servicios, sino que también se ha convertido en una mercancía objeto de transacción económica. Sin embargo, cuando el conocimiento es tácito se convierte en una mercancía difícilmente reproducible. Algunos ejemplos de este tipo de mercancías son las capacidades, habilidades y el talento que incorpora la fuerza de trabajo en la actividad económica.

En este nuevo escenario el capital social cobra un gran interés no sólo para los

¹⁰ Base de respuesta: 19.

teóricos del desarrollo sino para las instituciones de promoción económica y social en Europa. Cada vez son más los teóricos e instituciones que hacen referencia a esta temática a la hora de explicar cuáles son las causas que provocan la mayor cooperación entre los agentes de una comunidad o, incluso, el mayor desarrollo económico y social de ciertos territorios frente al estancamiento o declive de otras áreas geográficas.

Independientemente de cual sea la perspectiva de estudio, el concepto de capital social hace referencia a dos aspectos fundamentales de las relaciones sociales, en primer lugar, es una forma de interacción social y en segundo lugar, como sistema de valores o normas compartidos. Desde esta perspectiva, la concepción básica del capital social se refiere a las relaciones sociales de tipo horizontal basadas en la confianza y la reciprocidad.

En los últimos años, el capital social es un tema que ha cobrado gran relevancia desde distintas perspectivas sociales de análisis. En este sentido, se podría decir que es un concepto crisol, que une distintas disciplinas tales como la Política, la Economía y la Sociología. A pesar de la relevancia alcanzada hoy por la temática del capital social, éste no es un concepto

nuevo; surgió en Sociología hace casi cien años (Portes, 1998). Durkheim y Weber fueron precursores de esta temática.

Aunque en los últimos años también ha crecido el interés por el tema del capital social en el ámbito particular de las empresas, las investigaciones empíricas llevadas a cabo hasta el momento no son muchas. Las pymes suelen ser el principal objeto de análisis en este ámbito de estudio por varias razones. En primer lugar, porque las pymes representan la mayor parte del tejido empresarial europeo. En segundo lugar, porque están íntimamente relacionadas con el desarrollo económico de los distintos territorios. Y en tercer lugar, porque el capital social puede ayudar a superar ciertas barreras derivadas de tamaño que tienen las pymes, de manera especial dentro de los procesos de innovación tecnológica.

Para finalizar queremos subrayar que el proyecto de investigación relativo al capital social y pymes internacionalizadas de Bizkaia desarrollado por la Unidad de Desarrollo Regional de la Fundación de Labein-Tecnalia en el marco del Programa EDEK-BIZKAITEK de la Diputación Foral de Bizkaia, pretende dar respuesta a algunas interrogantes relacionadas con el tema del capital social en este territorio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADLER, P y KWON (2000): «Social Capital: The good, the Bad, and the Ugly» en LESSER, E.L (2000): *Knowledge and Social capital: foundations and applications*. Butterworth- Heinemann, Boston.
- BARON, S. FIELD, J. SCHULLER, T (eds.) (2000): *Social Capital - Critical Perspectives*. Oxford University Press.
- BOURDIEU, P. (1986): «The forms of Capital» en BARON, S. FIELD, J. SCHULLER, T (eds.) (2000): *Social Capital - Critical Perspectives*. Oxford University Press.
- COLEMAN, J. (1990): *Foundations of Social theory*. Harvard University Press. Cambridge.
- COLEMAN, J. (1998): «Social Capital in the creation of human capital». *American Journal of Sociology*, N.º 94. Supplement S95-S120. University of Chicago.
- COOKE, P. y CLIFTON, N. (2002): *Spatial Variation in Social Capital among UK SMEs*. Regional Industrial Research Report 35. CASS. Cardiff University.
- COOKE, L.; CLIFTON, N.; OLEAGA, M. (2005): «Social Capital, Firm embeddedness and Regional development», *Regional Studies*, vol. 39.8, pp. 1065-1077.
- DOSI, G. (1988): «Sources, procedures and microeconomic effects of innovation», *Journal of Economic Literature*, 26, 1120- 1171.
- EVANS, O. (1985): *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton, Princeton University Press.
- FELDMAN, M y AUDRETSCH, D. (1999): «Innovation in Cities: science-based diversity, specialisation and localised competition», *European Economic Review*, 43, 409-429.
- FUKUYAMA, F. (1995): «Social Capital and the Global economy». *Foreign Affairs*. 74(5):89-103 mencionado en HALPERN, D (1999): *Social capital: the golden goose*. Faculty of social and Political Science, Cambridge University.
- GRABHER, G. (1993) (ed): *The embedded Firm: On the Socio-Economics of Inter-Firm Networks*, Routledge, Londres.
- GRANOVETTER, M. (1985): «Economic action and social structure: the problem of embeddedness», *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- GRANOVETTER, M (1990): «The Old and New Economic Sociology: A History and an Agenda», en R. FRIEDLAND, A.F ROBERTSON (eds): *Beyond the marketplace: Rethinking economy and society*, Aldine, Nueva York.
- GREEN, R *et al.* (1992): *Economía de red y reestructuración del sistema agroalimentario*. Revista de Ciencias Sociales. Buenos Aires. Págs. 199-225.
- KEEBLE, D. LAWSON, C., LAWTON-SMITH, H. MOORE, B. y WILKINSON, F. (1997): «Internalisation processes, networking and local embeddedness in technology-intensive small firms» in RAM, M. DEAKINS, D y SMALLBONE, D (eds): *Small firms: Enterprising Futures*, Paul Chapman, Londres, 60-72.
- MASKELL, P. (2000): «Social capital, innovation and competitiveness» en BARON, S. FIELD, J. SCHULLER, T. (eds.) (2000): *Social Capital - Critical Perspectives*. Oxford University Press.
- North, D. y SMALLNOBE, D. (1996): «Small business development in remote rural areas: the example of mature manufacturing firms in Northern England», *Journal of Rural Studies*, 12, 151-167.
- PORTES, A. (1998): «Social capital: its origins and applications in modern sociology». *Annual review of Sociology* (24) 1-24.
- PUTNAM, R. (1993): *Making democracy work: Civic traditions in Modern Italy*. University Press, Princeton, N.J.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling alone: The collapse and revival of American Community*. Simon & Schuster, New York.
- PUTNAM, R. (2000): «Bowling- Alone: America's declining Social Capital», *Journal of democracy* 6 (1) 65-78.
- SAKO, M (1992): *Prices, Quality and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- SMALLBONE, D. NORTH, D y KALANTARIDIS, C (1997): *Growth and survival of small manufacturing*

- firms, Rural development Commission Research Report 32, Rural Development Commission, Londres.
- STORPER, M (1995): «The resurgence of regional economies, ten years after; the region as a nexus of untraded interdependencies», *European Urban & Regional Studies*, 2, 191-221.
- TRIGILIA, C (2001): «Social Capital and Local Development». *European Journal of Social Theory*, vol. 4, n.º 4, pp. 427-442.
- WOOLCOK, M. (1998): «Social Capital and economic development: towards a theoretical synthesis and policy framework», *Theory and Society*, 27, 151-208.