

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.

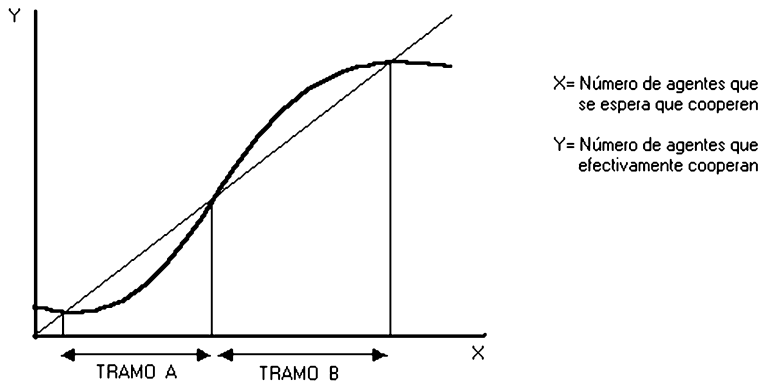
Agregando este tipo de actitudes obtenemos una función como la representada en la figura 1. El número de personas que se espera que cooperen aparece en el eje horizontal, mientras en ordenadas se miden el número de agentes que efectivamente cooperan favoreciendo los intereses generales. La función crece 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 conceptualizar 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. OSTROM: *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.