

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).

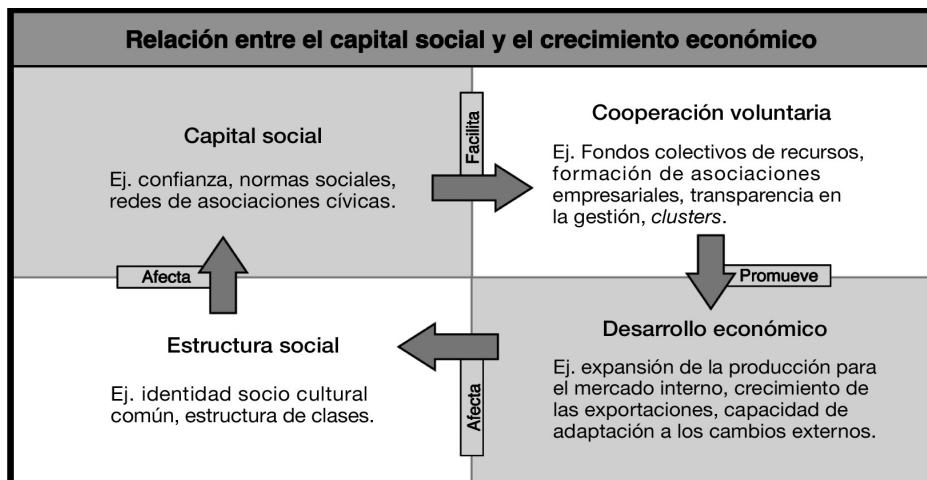
Cabe señalar que el gráfico n.º 1 ha sido diseñado para un análisis longitudinal y no pretende mostrar que las relaciones mencionadas se realicen de manera simultánea ni inmediata.

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 permitían 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	Bilateral		Multilateral	
	Interna	Externa	Interna	Externa
Horizontal	* Préstamos de equipo.	* Comercialización en Gamarra de productos de terceros.	* Construcción de galerías comerciales.	• Promoción de locales comerciales (APEGA).
	* Intercambio de información de mercado.	* Servicios de costura.	• Consorcios de exportación (SCG).	• Préstamos de FCNDEMI (SCG-MITINCI)+
	* Préstamos de dinero.			• Préstamos del Banco Latino (APEGA)+
	* Servicios de costura.		• Elaboración de estudios de mercado (ACCOGAMA).	• Trabajo de género (APEGA-Swisscontact)+
	* Alianzas con abastecedores de servicios de acabados.		• Organización de desfiles de moda (APEGA).	■ Capacitación técnica (PROMPEX)
			• Locales de capacitación empresarial (APEGA).	■ Ventas en El Alto (PROMPEX)
			• Participación en ferias provinciales (SCG).	■ Misión de ventas en Bolivia (PROMPEX)
			□ Campañas de ornato público (Patronato).	□ Capacitación técnica (ADEX-AID)
			□ Organización de conferencias y cursos de capacitación (Inversiones Gamarra).	
			□ Campaña contra posiciones oportunistas (Revista Gamarra).	

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)+ ◦ 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.
- 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.