



Universidad de Chile  
Instituto de Asuntos Públicos  
Departamento de Ciencia Política  
Magíster en Ciencia Política



---

## CAPITAL SOCIAL, INSTITUCIONES Y COSTOS DE TRANSACCIÓN

---

**Nombre** : Claudio Fuentes González

**Cátedra** : Ciencia Política III

**Profesor** : Sr. Patricio Navia Lucero

**Fecha** : 12 de Agosto del 2005

## **Introducción**

El presente paper de investigación tiene por finalidad dar respuesta a las siguientes interrogante: ¿es el capital social (CS) un elemento que afecta los costos de transacción (CT)? Si lo anterior fuese verdadero, ¿qué elementos del capital social influyen en los costos de transacción?

Para desarrollar la problemática enunciada en el párrafo anterior, el trabajo se dividirá en tres partes: primero se realizará una revisión teórica sucinta del concepto de capital social, con la finalidad de mostrar varias definiciones y aspectos comunes de CS; en parte la siguiente, se expone brevemente la elaboración teórica de Douglass C. North sobre instituciones y costos de transacción. En la parte final, se vinculan los acápites mencionados más arriba, con el objeto de relacionar los marcos conceptuales de CS, Instituciones y Costos de transacción y ver sus efectos.

## ¿Qué es el Capital Social?

El concepto de capital social ha sido, en las últimas dos décadas, foco de creación teórica, discusión y elemento de políticas públicas para la superación de la pobreza, tanto en nuestro país como en diversas latitudes.

La noción de CS, independiente de sus diversas conceptualizaciones, entraña dos elementos fundamentales: (1) dice referencia a la posesión de un recurso intangible, movilización y/o acceso a él por parte de un grupo y (2) a la red de relaciones sociales a nivel individual.

John Durston<sup>1</sup> realiza una escueta aproximación al concepto a través de diversos autores:

- a) **Pierre Bourdieu:** CS es el agregado de los recursos reales o potenciales ligados a la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas de reconocimiento mutuo.
- b) **James Coleman:** CS [son] los recursos socio–estructurales que constituyen un activo de capital para el individuo y facilitan ciertas acciones de individuos que están adentro de esa estructura.

---

<sup>1</sup> Durston, John, ¿Qué es Capital Social Comunitario?, Serie Políticas Sociales nº 38, CEPAL, Santiago de Chile, Julio 2000, p. 8.

- c) **Robert Putnam:** CS son los aspectos de las organizaciones sociales, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la acción y la cooperación para beneficio mutuo.
- d) **Marcel Mauss:** este antropólogo, según Durston, enriqueció la teoría del CS al tratar la *reciprocidad*. Mauss identifica a la reciprocidad como principio rector de las relaciones institucionales formales e informales a nivel de comunidad.

Sumado a lo anterior, Organismos Internacionales como el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) e investigadores en nuestro país, han trabajado el concepto de CS, los cuales se exponen a continuación:

- a) **BM**<sup>2</sup>: El CS se refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad.
- b) **BID**<sup>3</sup>: [el CS son] las normas y redes que facilitan la acción colectiva y contribuyen al beneficio común.
- c) **CEPAL**<sup>4</sup>: El concepto de CS surge como alternativa para la comprensión de algunas relaciones societales que intervienen en los procesos de desarrollo. El principal aporte de este concepto es destacar que ciertas normas, valores y relaciones sociales - dotadas de confianza, reciprocidad y cooperación -

---

<sup>2</sup> <http://www1.worldbank.org/prem/poverty/scapital/index.htm>

<sup>3</sup> <http://www.iadb.org>

<sup>4</sup> <http://www.cepal.cl>

pueden ser potenciados con el fin de fortalecer a los actores de la sociedad y dar sustentabilidad a la intervención estatal.

- d) **PNUD**<sup>5</sup>: El CS es una relación de confianza y cooperación. Aún más, puede concebirse como una relación social de producción en el sentido de que moldea la forma en la cual se configura una sociedad.
- e) **Dagmar Raczynski y Claudia Serrano**<sup>6</sup>: El concepto de capital social refiere a las relaciones sociales, los vínculos y la sociabilidad. El concepto se alimenta de lo que es el corazón de la sociología: los vínculos entre la persona y la sociedad, la acción social, cómo vivir en común, cómo actuar en forma cooperativa para alcanzar propósitos comunes o compartidos, como evitar la fragmentación y atomización. Sobre estos asuntos trata el capital social, al punto que en algunos documentos emanados del Banco Mundial lo califican como un elemento que aporta al “pegamento” de la sociedad.

A partir de lo expuesto anteriormente, se puede presentar una clasificación del CS, elaborado por CEPAL<sup>7</sup>, a nivel colectivo e individual, el cual, por una parte es asociatividad [acciones orientadas a expandir o fortalecer la trama o alcance de las redes en que participan los miembros del grupo<sup>8</sup>] y horizontalidad o verticalidad de las redes sociales. Estas características han dado origen a la distinción entre las redes de relaciones en el interior de un grupo o comunidad (*bonding*), las redes

---

<sup>5</sup> PNUD, Informe de Desarrollo Humano 2000 “Más Sociedad para Gobernar el Futuro”, Santiago de Chile, Marzo 2000, p. 110.

<sup>6</sup> Raczynski, Dagmar y Serrano, Claudia, “Chile: Programas de Superación de la Pobreza y Capital Social. Evidencias y Aprendizajes de la Experiencia en Chile. Versión Preliminar, en Seminario “Capital Social y Programas de Superación de la Pobreza: Lineamientos para la Acción”, CEPAL.

<sup>7</sup> CEPAL, “Panorama Social de América Latina 2001–2002”, Capítulo IV, p 144.

<sup>8</sup> *Ibíd.*

de relaciones entre grupos o comunidades similares (*bridging*) y las redes de relaciones externas (*linking*). Derivado de lo anterior, “el CS de un grupo podría entenderse como la capacidad efectiva de movilizar productivamente, y en beneficio del conjunto, los recursos asociativos que radican en las distintas redes sociales a las que tienen acceso sus miembros”<sup>9</sup>.

“Los recursos asociativos que se consideran, para dimensionar el capital social con que cuenta un grupo o comunidad, son las relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación. La confianza es consecuencia de la repetición de interacciones con otras personas que de acuerdo a la experiencia responderán con un acto de generosidad, fortaleciendo así un vínculo que combina la aceptación del riesgo con un sentimiento de afecto o identidad ampliada. La reciprocidad ha sido concebida como el principio rector de una lógica de interacción ajena a la lógica del mercado, que supone intercambios basados en obsequios. La cooperación es la acción complementaria orientada al logro de objetivos compartidos de una actividad en común”<sup>10</sup>.

Con lo expuesto hasta esta parte, ahora corresponde revisar los aportes del economista e historiador estadounidense Douglass C. North en las áreas de Instituciones y CT, con el objeto de proveer un complemento conceptual a la noción de CS.

---

<sup>9</sup> Ibíd.

<sup>10</sup> Durston, John, citado en CEPAL, “Panorama Social de América Latina 2001–2002”, Capítulo IV, p 144.

## **Instituciones y Costos de Transacción**

Las instituciones, para North, han sido una parte fundamental de su vasta elaboración académica, además, con su obra “Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico (1990)” fue galardonado con el Premio Nobel de Economía en el año 1993, junto al economista Robert W. Fogel.

Para North, “las instituciones son las reglas del juego en una sociedad (...) son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana (...) estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico”<sup>11</sup>.

Sumado a lo anterior, las instituciones integran un conjunto de limitaciones formales (constituciones, leyes, reglamentos) e informales (normas, códigos de conducta, valores, creencias), asimismo, su función principal es reducir la incertidumbre, estableciendo una estructura estable del intercambio o interacción humana. Este punto resulta atractivo, dado que las instituciones informales para North se asemejan a las características de CS expuestas anteriormente, a su vez, presenta una noción implícita de cultura<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> North, Douglass C (a)., “Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico”, traducción de Agustín Bárcena, México, Fondo de Cultura Económica, 1993, p. 13.

<sup>12</sup> La conducta, ideas, actitudes y tradiciones perdurables compartidas por un numeroso grupo de personas y transmitidas de una generación a la siguiente. Myers, David; Psicología Social, traducción de Jorge Alberto Velásquez Arellano, México, Editorial McGraw-Hill, 1995, p 554.

Cabe agregar a la sucinta descripción de instituciones que, éstas no son lo mismo que las organizaciones, puesto que éstas son, en un lenguaje northdiano, los jugadores que se atienen a las reglas del juego o marco institucional, es decir que los organismos “son grupos de individuos enlazados por alguna identidad común hacia ciertos objetivos”<sup>13</sup> que se conforman alrededor de las instituciones, con la finalidad de aprovechar sus oportunidades a través de un set de incentivos y desincentivos.

Por otra parte, los CT para North “son los costos de medir y de hacer cumplir (enforce) los acuerdos”<sup>14</sup>. Este enfoque de CT se basa en tres supuestos: (1) la información es costosa (existencia de asimetrías de información), (2) los actores usan modelos subjetivos para explicar su entorno (racionalidad limitada) y (3) los acuerdos se cumplen sólo imperfectamente.

Ya identificado el marco conceptual de capital social, instituciones y costos de transacción, se procede a vincular estos conceptos con el objetivo de encontrar relación entre ellos y en qué forma.

---

<sup>13</sup> North, Douglass C. (a), Op. Cit., p. 15.

<sup>14</sup> North, Douglass C. (b), “Una Teoría de la Política basada en el Enfoque de los Costos de Transacción”, en Saiegh, Sebastián y Tommasi, “La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones”, Buenos Aires, Editorial EUDEBA, 1998, p. 106.



## Capital Social, Instituciones y Costos de Transacción

Revisando la literatura sobre CS, encontré que la idea de este trabajo de investigación ya había sido desarrollada, en parte, por John Durston; él en su publicación mencionada más arriba, trató tres beneficios del CS, donde uno de ellos es que el capital social reduce los costos de transacción. A pesar de lo anterior, Durston no presentó ejemplos explícitos sobre ello y, ante esa falta, el propósito de esta última parte del análisis, radica en relacionar el CS a través de sus diversos elementos, con las instituciones informales y sus efectos sobre los costos de transacción.

La *cooperación*, aspecto identificado en las definiciones de CS desarrolladas anteriormente, presenta un efecto sobre los CT. Dado que la cooperación, en un marco de teoría de juego, se alcanza por jugadas repetidas entre jugadores, revela que el compartir ciertos códigos, normas y creencias entre los actores reduce los CT, puesto que el poseer información simétrica y el compartir modelos de la realidad comunes, fomentan a que los jugadores tengan bajos CT por la reducción de la incertidumbre de su entorno. Para ejemplificar esta afirmación, supongamos lo que denomino “el modelo de amigo o amiga celestina”.

Este individuo (B), un día cualquiera, tiene la ocurrencia que, dos de sus mejores amigos (A y C), que no se conocen, pueden llegar a ser una buena pareja (en términos objetivos y midiendo los atributos de cada uno). B comienza a hablar con A sobre la existencia de C, por lo que A se interesa por C y le pide ayuda

(cooperación) a su amigo B para que interceda por él para lograr una cita con C. Por otra parte B, paralelamente, comenta a C que tiene un amigo A que quiere conocerla, ante lo cual C accede sin problemas por la confianza derivada de su relación con B. Sin embargo, si B deja que A y C se conozcan sin poseer información el uno del otro, dicha situación les traería altos costos de transacción, puesto que bajo el supuesto de información asimétrica, modelos subjetivos distintos y dificultad de lograr los acuerdos, la injerencia de un tercero (B) se vuelve indispensable para reducir dichos costos. B posee información más completa de A y C, que la que poseen A y C de cada uno, debido a esto, la información que provea B a A y C por separado, será de gran utilidad para éstos, dado que B sabe los puntos concordantes de sus personalidades y los aspectos sobre los cuales ni A ni C deben preguntar al otro, con el objeto de no fracasar en el intento.

Además, y si las cosas no salen muy bien en la primera cita, y bajo el supuesto que A y C se encontrarán en una segunda salida (para no quedar mal con B), B tiene la posibilidad de hacer cumplir este acuerdo, dado que B al interceder para que A y C se junten nuevamente, puede estar constantemente actuando como un mecanismo de cumplimiento y presión para que ni A ni C desistan de su acuerdo de salir por segunda vez, asimismo, B posee tecnología que ayuda a reducir los CT (teléfono fijo y móvil, e-mail).

Este trivial ejemplo demuestra que, bajo un análisis de CT en los mercados de parejas, la existencia de un tercero actúa como un mecanismo o procedimiento

regulador que permite a los otros jugadores desenvolverse a bajos CT, dado que la provisión de información valiosa en un formato de adquisición no costoso y la facultad de *enforcement* del tercer individuo, facilita la maximización de la función de utilidad de los otros dos actores (encontrar una pareja confiable).

Ahora veamos la *reciprocidad*. El pertenecer a un grupo o colectividad, entendiendo a éstas como organizaciones con un cuerpo común compuesto por un conjunto de valores, normas y códigos de conducta, derivadas de un marco institucional, permite que en su seno se compartan ciertos aspectos generados por los denominados *compromisos creíbles*. Éstos, según Kenneth Shepsle, son una “promesa, un convenio, una garantía, o una prenda [fianza] para comportarse de una manera determinada”<sup>15</sup>. Shepsle identifica dos tipos de compromisos: los motivacionales y los imperativos. La posibilidad de comprometerse de los individuos pertenecientes a una asociación, está relacionada con el efecto de las *normas de reciprocidad*<sup>16</sup> (NR) que se generen por las acciones repetidas entre los miembros de un grupo. Las NR son parte de los elementos fundacionales de las relaciones de cooperación al interior de los grupos, puesto que las acciones que fomenten la cooperación cuando uno de los integrantes del grupo lo necesite, posibilita que éstas (NR) actúen como incentivos e inversiones futuras que se materializan en compromisos que se vuelven creíbles a lo largo del tiempo en la vida de las organizaciones. Estas NR, aspectos fundacionales de las instituciones

---

<sup>15</sup> Shepsle, Kenneth, “Discrecionalidad, Instituciones, y el Problema del Compromiso del Gobierno”, en Saiegh, Sebastián y Tommasi, “La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones”, Buenos Aires, Editorial EUDEBA, 1998, p. 116.

<sup>16</sup> La expectativa de que las personas ayudarán, no dañarán a quienes los han ayudado. Myers, David; Op. Cit., p 481.

informales, a futuro, posibilitarán lazos de confianza siempre cuando los acuerdos se cumplan y generen credibilidad, los cuales reducirán los costos de transacción en futuros intercambios entre sus miembros. Cabe decir que estas NR pueden actuar como mecanismos de freno de conductas tipo free-rider, en la medida que el grupo responde a expectativas de sus miembros y no de polizontes oportunistas que busquen beneficios gratis.

Los compromisos creíbles motivacionales (los imperativos pertenecen a las instituciones formales, debido a su capacidad de coerción formal), promueven reciprocidad y confianza entre los individuos al interior de sus grupos constituyentes, esto en la medida que los lazos se van fortaleciendo por las expectativas cumplidas producto de acciones repetidas y por la cooperación que se suscita en los lazos fundacionales de las asociaciones.

La situación de los individuos al enfrentarse al cumplimiento de sus compromisos, estructura el campo de acción de éstos, es decir, restringen su discrecionalidad, además, la reputación de los compromisos cumplidos posibilita la reducción de la incertidumbre ante la cual chocan los individuos y las organizaciones. En la medida que los arreglos informales se densifiquen y perpetúen en el tiempo, permiten que los compromisos creíbles motivacionales sean medios para reducir los costos de transacción de los individuos y de las organizaciones que componen.

Otro aspecto del análisis en este trabajo, se encuentra en el desarrollo de un ejemplo sencillo de capital social, instituciones informales y costos de transacción.

Este modelo simplificado hace referencia a la entrada de un individuo (A) a un partido político X, el cual tiene un padrino (B) para su entrada en la organización política.

Un individuo A que presente una función de utilidad “entrar en un partido político a bajo costo”; se encuadra dentro de lo que denomino “mercado político de admisión partidaria apadrinado”. Este jugador tiene un capital social determinado, es decir, posee un recurso movilizador que le permite acceder a un partido político, debido a que él es miembro de un grupo que comparte ciertas características comunes. El individuo, a través de su red de relaciones sociales, conoce a un miembro B de su grupo que pertenece a un partido político X, donde A le dice a B que quiere entrar en su partido político, B accede a la petición, debido a su conocimiento que tiene de A, puesto que en su grupo han compartido experiencias, valores, códigos que han sido producto de sus múltiples jugadas e intercambios.

El individuo B es un recurso para A, en la medida que B provee de información valiosa y no costosa para A, esto significa que A tiene la posibilidad de reducir su incertidumbre, ya que el supuesto ingreso a una organización partidaria sin información, resulta altamente costoso por lo desconocido del entorno, y es en este punto donde el capital social de A y B se vuelve un recurso, dado que el compartir ciertas características entre estos dos individuos, posibilita que A emplee un mecanismo de bajo costo para procesar, organizar y utilizar la información provista por B. Lo anterior se explica por la cultura compartida, en parte, de los dos individuos, ya que “la cultura proporciona un marco conceptual

basado en el lenguaje para cifrar e interpretar la información (...) procesar la información es la clave para entender un pauta conductual más compleja de la que se deriva del modelo de utilidad esperada”<sup>17</sup>. De lo anterior, se puede inferir que el capital social de A y B actúa como un procesador de información para A, dado que codifica y simplifica los mensajes y precios relativos a un menor costo de transacción por el efecto de las acciones de B.

Sumado a lo anterior, la membresía de B al partido X es un derecho de propiedad de éste, puesto que él ha adquirido tal derecho por su apropiación de su trabajo y del capital objetivado (historia, emblemas, conductas, normas) de la organización. Los derechos de propiedad de B se transfieren al individuo A, fundamentalmente por la confianza, reciprocidad y cooperación entre ellos, lo cual se explica por el compartir un determinado capital social, el cual al ser entendido como una institución informal, proporciona una estructura de intercambio que determina que los costos de transacción sean menores si no se tuviese dicho capital para el individuo A.

Así, las características de las instituciones informales “surgen para coordinar las interacciones humanas repetidas [que] consisten en: 1) extensiones, interpretaciones y modificaciones de las normas formales, 2) normas de conducta sancionadas socialmente y 3) normas de conducta aceptadas internamente”<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> North, Douglass C. (a), Op. Cit., p. 55.

<sup>18</sup> Ibíd., p. 58-59.

Derivado del párrafo anterior, se puede afirmar que la elección del individuo que quiere entrar a un partido político (en el ejemplo propuesto), radica en la posesión de los tres puntos anteriores o de alguna combinación entre ellos, entendidos éstos como recursos facilitadores para maximizar su función de utilidad, los cuales son adquiridos a bajos costos de transacción, dado que el conocimiento o relación que tienen los individuos ejemplificados más arriba, permiten que el individuo A logre su función de utilidad a un bajo costo, debido a sus recursos invertidos en el pasado con B en diversas situaciones de intercambio, proveen de compromisos creíbles que entrañan confianza, reciprocidad y cooperación derivadas de sus acciones repetidas de experiencias conjuntas anteriores.

## CONCLUSIONES

A partir de lo desarrollado anteriormente, se puede afirmar que el capital social tiene efectos sobre los costos de transacción en la medida que se presenten los elementos de confianza, reciprocidad y cooperación entre los miembros de una asociación. Específicamente, (1) el capital social se encuentra enmarcado por un conjunto de reglas formales o informales, que de ser internalizadas y repetidas, se institucionalizan; (2) el capital social es una institución informal dotada de elementos que posibilitan la reducción de los costos de transacción de los miembros de asociaciones, derivadas éstas de marcos institucionales determinados; (3) la noción de capital social provee de elementos conceptuales óptimos para entender por qué ciertas instituciones, sobre todo las formales, son más eficientes y eficaces en la reducción de incertidumbre que otras; (4) el capital social contiene recursos o activos que permiten ampliar las oportunidades de las personas, en la medida que sus miembros posean confianza, reciprocidad y cooperación entre ellos y (5) el capital social, analizado desde el enfoque de elección racional, enriquece el análisis, puesto que permite ampliar el ámbito de trabajo a las esferas, no sólo económicas, sino también a las sociales y políticas.

Lo que se ha desarrollado en este trabajo, permite abrir futuras líneas de investigación, sobre todo en el ámbito de medir cuantitativamente los efectos del capital social sobre los costos de transacción a nivel empírico.



## BIBLIOGRAFÍA

- Arias, Xosé Carlos y Caballero, Gonzalo, “Instituciones, Costos de Transacción y Políticas Públicas: Un Panorama”, Revista de Economía Institucional 8, 2003.
- Cátedra de Ciencia Política III, Profesor Patricio Navia Lucero, Magíster en Ciencia Política, Instituto de Asuntos Públicos, Universidad de Chile, Santiago de Chile, 2º bimestre 2005.
- CEPAL, “Panorama Social de América Latina 2001–2002”, Capítulo IV.
- Durston, John, ¿Qué es Capital Social Comunitario?, Serie Políticas Sociales nº 38, CEPAL, Santiago de Chile, Julio 2000.
- Echebarría Ariznabarreta, Koldo, “Capital Social, Cultura Organizativa y Transversalidad en la Gestión Pública”, VI Congreso Internacional del CLAD sobre la Reforma del Estado y la Administración Pública, Buenos Aires, Argentina, 5-9 noviembre 2001.
- Myers, David; Psicología Social, traducción de Jorge Alberto Velásquez Arellano, México, Editorial McGraw-Hill, 1995.
- North, Douglass C. (a), “Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico”, traducción de Agustín Bárcena, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- North, Douglass C. (b), “Una Teoría de la Política basada en el Enfoque de los Costos de Transacción”, en Saiegh, Sebastián y Tommasi, “La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones”, Buenos Aires, Editorial EUDEBA, 1998.

- North, Douglass C. (c), “La Evolución Histórica de las Formas de Gobierno”, Revista de Economía Institucional 2, 2000.
- PNUD, Informe de Desarrollo Humano 2000 “Más Sociedad para Gobernar el Futuro”, Parte III, Santiago de Chile , Marzo 2000.
- Raczynski, Dagmar y Serrano, Claudia, “Chile: Programas de Superación de la Pobreza y Capital Social. Evidencias y Aprendizajes de la Experiencia en Chile. Versión Preliminar, en Seminario “Capital Social y Programas de Superación de la Pobreza: Lineamientos para la Acción”, CEPAL.
- Shepsle, Kenneth, “Discrecionalidad, Instituciones, y el Problema del Compromiso del Gobierno”, en Saiegh, Sebastián y Tommasi, “La Nueva Economía Política: Racionalidad e Instituciones”, Buenos Aires, Editorial EUDEBA, 1998.

**Páginas WEB:**

- <http://www.asesoriasparaeldesarrollo.cl>
- <http://www.cepal.cl>
- <http://www.economiainstitucional.com>
- <http://www.iadb.org>
- <http://www1.worldbank.org/prem/poverty/scapital/index.htm>