ACERCA DE LA BASE DEL CAPITAL SOCIAL

Primera Versión

Agosto 2005

Mario L. Szychowski (*)

(*) UNLP - ANCE

1. Introducción

Así como en sus momentos se ha investigado y argumentado fuertemente en torno a la importancia económica y a los determinantes del capital físico y del capital humano, en los dos últimos lustros ha cobrado un impulso enorme la discusión acerca del Capital Social.

Pareciera que fueron dos las razones básicas por las que se ha generado ese interés: 1) La conclusión a que arribara Robert Putnam en 1995, en el sentido de que la declinación registrada del capital social implicaba una gran amenaza a la calidad de vida y a la calidad de la democracia en los Estados Unidos de América^(1.1); 2) Los resultados de un conjunto de trabajos de investigación que muestran destacados efectos positivos del capital social sobre el crecimiento económico, sobre el desarrollo de los sistemas financieros, sobre la eficiencia de la gestión gubernamental y del poder judicial, sobre la reducción de costos de transacción, sobre los niveles de inversión, sobre el capital humano, entre otros^(1.2). Enmarcado en la segunda de tales razones, cabe reconocer que un conspicuo fogonero de las tareas de investigación que se llevan a cabo es el Banco Mundial, impulsado, quizás, por la debilidad del capital social que detentan los países más pobres.

Aunque el concepto de capital social gira en torno al grado de pertenencia de los individuos a organizaciones y redes sociales y a la existencia del nivel de confianza existente en la sociedad, lo cierto es que al día de hoy no existe consenso acerca de sus composición y características; lo cual reduce apreciablemente las bases que permitirían procurar un ensanchamiento armonioso del mismo. Como dicen Christian Grootaert y otros ...”la literatura sobre el capital social ha tenido mayor éxito en documentar los beneficiosos impactos del capital social que en derivar prescripciones y proveer lineamientos acerca de cómo invertir en él”.^(1.3)

Ese estado de cosas, unido a la posibilidad de un deterioro de la eficacia de capital social, sin que su composición formal lo ponga en evidencia, y al hecho, destacado por algunos autores^(1.4), de que en ciertas circunstancias dicho capital puede ser utilizado para realizar disvalores, me ha llevado a pensar que el capital

(1.1) SOBEL, ps. 140-143

(1.2) MOYA, ps. 224-226

(1.3) GROOTAERT y otros , p. 18

(1.4) Por ejemplo, GROOTAERT y otros, p. 4. dicen “It is also....that serve the publice good”.

social puede llegar a ser frágil y no resultar plenamente eficaz si no está sustentado en una sólida disposición del respectivo grupo social a realizar valores, principalmente éticos.

A fin de desarrollar esa idea, en la próxima sección se la presentará en relación a los dos enfoques básicos que existen actualmente en torno a la conceptualización y desarrollo del capital social. En la sección 3 se proveerán el marco conceptual necesario y los grandes determinantes de lo que se propone como base fundamental del capital social. En la sección 4 se expondrá formalmente la función demanda neta del Bien, como determinante primario de esa base fundamental. En la sección 5 se analizará la sensibilidad de dicha función ante cambios de las correspondientes variables explicativas. Por último, en la sección 6 se explicitarán las síntesis y conclusiones del trabajo.

2. La Base del Capital Social

Al comentar críticamente el libro editado por Partha Dasgupta e Ismael Serageldin, “Social Capital: A Multifaceted Perspective”, Sobel dice: “en los trece artículos que siguen, al menos nueve contienen extensas discusiones acerca de lo que significa el capital social. A uno le hubiera gustado que los editores incluyeran una definición clara del concepto en la introducción del libro, y así eliminar la necesidad de definir el capital social repetidamente en las contribuciones. Pero esto hubiera sido imposible. Nadie podría discutir el hecho de que el capital social es multifacético. Los autores reconocen que si ellos han de usar el término, deben definir cómo han de usarlo”.^(2.1)

Esa opinión es representativa de lo que ocurre en cuanto a la falta de consenso respecto a la definición del capital social. En otros escritos también se recalca el carácter multifacético del capital social y la necesidad de definir cada vez que ha de utilizárselo con algún propósito computacional, analítico o descriptivo.

Desde el punto de vista del presente trabajo, interesa destacar dos enfoques en relación a la esencia del capital social. Uno de ellos (Enfoque I), el más originario, pone el énfasis en los atributos personales por lo que el individuo puede obtener ventajas de sus conexiones sociales (acceso a ciertos recursos, obtención de información relevante para él, la posibilidad de realizar determinadas operaciones comerciales y /o financieras, acceso a posiciones laborales apetecidas, etc.). El otro enfoque (Enfoque II), enfatiza la necesidad de describir, definir o caracterizar los elementos o facetas constitutivos del capital social, a nivel grupal (comunidad, municipio, nación, etc.), del cual se derivan beneficios individuales y, fundamentalmente, beneficios colectivos para la población involucrada (mejor educación, mejor salud, mayor eficiencia judicial, menor corrupción, mayor y más sustentable crecimiento económico, reducción de la pobreza, etc.).

Respecto al Enfoque I, parece oportuno recordar la cita que hace Sobel ^(2.2) de un trabajo de Pierre Bourdieu^(2.3): “El capital social es un atributo de un individuo en un contexto social. El puede adquirir capital social a través de determinadas acciones y puede transformar capital social en ganancias económicas convencionales. La

^(2.1) SOBEL, p. 144

^(2.2) SOBEL, p. 139

^(2.3) De quien TOLEDO y BASTOURRE mencionan como “el pionero en el desarrollo del enfoque del capital social dentro del debate sociológico contemporáneo”.

habilidad para hacerlo, sin embargo, depende de la naturaleza de las obligaciones sociales, conexiones, y redes accesibles para él”.

Quizás, aún más ilustrativo del Enfoque I resulte lo que dicen Glaeser y otros, cuando definen el “capital social individual como las características sociales de una persona – incluyendo sus habilidades sociales, su carisma, y la envergadura de su Rolodex- las cuales la capacitan para cosechar retornos de mercado y de no mercado, de su interacción con otros”. Además, como el capital social individual puede asumir distintas subcategorías, algunas con externalidades positivas y otras con externalidades negativas, el cómputo del “capital social agregado” (que...”mide las características sociales que producen retornos de mercado y de no mercado a la sociedad”) podría resultar sumamente dificultoso, sobre la base implicada del comportamiento individual, debido a la gran importancia de tales externalidades^(2.4).

En cuanto al Enfoque II, cabe citar como representativo lo que puede leerse en la página web del Banco Mundial sobre el tema de referencia^(2.5): “El capital social se refiere a las instituciones, conexiones y normas que moldean la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad”...”Una perspectiva estrecha considera al capital social como un conjunto de asociaciones horizontales entre la gente, consistente de redes sociales y normas asociadas que tienen un efecto sobre la productividad y el bienestar de la comunidad”...Una perspectiva más amplia “reconoce que los lazos horizontales son necesarios para dar a las comunidades un sentido de identidad y propósitos comunes, pero recalca que sin lazos “bridging” que trasciendan varias divisiones sociales (por ej. religión, etnia, status socio-económico), los lazos horizontales pueden llegar a ser una base para propósitos de intereses estrechos”.

Tanto el Enfoque I como el Enfoque II, tienen sus ventajas y sus inconvenientes. El segundo es atractivo por cuanto resulta relativamente más sencilla la definición de indicadores representativos del capital social, que permitan su medición. A su vez, el Enfoque I resulta relativamente fascinante porque permite la explicación racional de la formación del capital social en base al comportamiento de homo-economicus y, de esa manera, intentar determinar los incentivos eficientes de su crecimiento.

Algunos inconvenientes que caben señalar en relación al Enfoque II consisten en que no logra definir: cuál es la estructura óptima de sus componentes, qué

^(2.4) GLAESER, LAIBSON Y SACERDOTE, p. 438,439 y 443.

^(2.5) <http://www.worldbank.org/poverty/scapital/>

incentivos serían eficientes para promover su crecimiento y /o evitar su deterioro, cómo desincentivar la formación de asociaciones con fachada de capital social o que producen externalidades negativas, cuáles serían los aspectos operativos del capital cohesionante (“bridging capital”), etc. Por su parte, el mayor inconveniente del Enfoque I consiste en que el capital social agregado resultante no garantizaría en absoluto que fuese el socialmente deseado, por más que se hiciesen todos los ajustes necesarios de las respectivas externalidades; debido a que el capital social individual ha sido concebido sobre una base egoísta, en tanto que los efectos del capital social agregado son, básicamente, del tipo que hacen al bien común.

Sin pretender que lo expuesto sea un diagnóstico exhaustivo, ni mucho menos, acerca de la esencia del capital social, estimo que es suficiente como abrir las puertas a la hipótesis de que en la base misma del capital social se encuentra la disposición que tenga la gente por realizar valores, en la actitud que tenga la gente por hacer el Bien; en otras palabras, en el grado de virtuosidad social. Cuestión esta no contemplada, por lo menos no como esencial, en ninguno de los enfoques comentados.

Apelando a un “experimento mental”^(2.6), supóngase que un determinado espacio territorial fuese habitado por un cierto número de personas malvadas, dotadas de cierta riqueza inicial. Si la gente no cambia de actitud, lo más probable es que al cabo de cierto tiempo dicho espacio se convierta en un “fango social”, digno de ser rechazado. Si, en cambio, ese mismo espacio territorial fuese habitado por igual número de personas, pero virtuosas, dotadas de la misma riqueza inicial, lo más probable que dicho espacio, si no cambia la actitud de la gente, se convierta en una “estrella social”, digno de ser imitada. Es fácil deducir en qué ámbito habría tenido vigencia un capital social acorde, con todo el flujo de los beneficios que cabría esperarse del mismo. Además se deduce que el capital social puede aumentar o puede disminuir, conforme a la actitud de la gente respecto al Bien y al Mal.

Pero no es necesario apelar a casos tan dramáticos para percibir que la fuente básica del capital social se encuentra en la predisposición que tenga la gente para realizar valores. Bastaría con reflexiones en torno a cualquiera de los innumerables casos que podrían extraerse de la realidad. Para abreviar, a continuación se expondrán un par de ejemplos.

^(2.6) COHEN AGREST, D., “La nave de los silenciados”, en La Nación, Buenos Aires, 25-07-05.

La última crisis económica argentina resultó dramática en el plano social. Millones de argentinos quedaron sumidos en la desesperación, en la pobreza y en la indigencia. Una amenazante convulsión social asomaba en el horizonte. Pero entonces se manifestó con fuerza la capacidad de realizar valores, en este caso del valor ético “solidaridad”, por parte de una gran parte de la población; unos a nivel individual o familiar, otros a nivel vecinal e informal y otros asociándose a organizaciones solidarias institucionalizadas^(2.7). Sin duda, ese hecho significó una ayuda inestimable para ganar la batalla más importante de la guerra contra ese múltiple flagelo social, aún vigente.

Uno de los indicadores que con frecuencia se utiliza para medir el capital social es la “confianza”. Pero, la confianza surge de donde surge sino de la persistencia en la realización de valores tales como la “verdad” y la “honestidad”. En efecto, cuanto más los miembros de un grupo social se adhieren a dichos valores y los hagan efectivos, tanto mayor será la confianza de unos respecto a otros de que no serán defraudados, de que cumplirán con la palabra empeñada, de que respetarán los acuerdos establecidos, de que serán fieles a los códigos sociales de convivencia.

^(2.7) Según se desprende de la editorial del diario La Nación del día 8/1/05, el número de personas que realizan trabajos voluntarios pasó de representar el 26 % de población argentina en el año 2000 al 32 % en el año 2001; i.e., un 6 % más en un solo año.

3. La sólida disposición para realizar valores

Habiéndose argumentado que la base del capital social residiría en la firme disposición de la gente para realizar valores, se procurará ahora un marco conceptual acerca del contenido y de los determinantes fundamentales de dicha disposición.

Como se dijera en un trabajo anterior, “a los valores se los puede definir como todo aquello que sin ser cosas ni impresiones subjetivas, son algo digno de ser demandado. Son realidades objetivas que no se demuestran pero que se las descubre, no se sustentan por sí mismas, se adhieren a las cosas y las convierten en valiosas” y “cuando se dice que los valores son dignos de ser demandados se quiere significar que su realización responde a los verdaderos intereses del ser humano; lo que realmente conviene realizar el hombre”.^(3.1)

Los valores son de distintas clases (éticos, estéticos, intelectuales, biológicos, etc.) y de distinto orden jerárquico^(3.2); pero todos presentan la propiedad de que su realización (evaluado desde el punto de vista del bien común) implica externalidades positivas (nunca negativas), de distinta intensidad, según sea el tipo de valor y la circunstancia en la que se lo realiza^(3.3). Esto constituye una cuestión de la mayor importancia, porque soslaya un problema de agregación de primer orden cuando se pretende obtener una medida agregada a partir del comportamiento de elementos que pueden implicar externalidades positivas o negativas; tal como podrá apreciarse más adelante.

La cuestión básica que debería dilucidarse a continuación es la racionalización de la formación de la referida disposición permanente de la gente a realizar valores.

Al respecto, si se entiende por “virtud” a la “disposición constante a hacer el Bien”, tal como lo define, por ejemplo, el diccionario enciclopédico “El Pequeño Larousse”, y considerando que el Bien es comprensivo de todos los valores, entonces la firme disposición a realizar valores por parte de un grupo social no es otra cosa que el grado de virtuosidad que posee dicho grupo.

^(3.1) SZYCHOWSKI (2002), p. 296

^(3.2) PONFERRADA, p. 33-34

^(3.3) Por ejemplo, tomando por caso el valor biológico “adecuada alimentación de los niños menores de dos años”, es evidente que su realización significará una serie de beneficios, no sólo para las personas directamente afectadas sino también para la sociedad toda: una población más saludable, posibilidad de mayor capital humano, mayor productividad de los factores, mayor bienestar.

Como, según la afirmación de los estudiosos de la virtud, las virtudes humanas son hábitos que se adquieren a través de la repetición de actos buenos, i. e., de la realización del Bien, se deduce que la virtuosidad social depende del “stock social neto del Bien” (o “capital social del Bien”), el cual, a su vez, depende del “stock individual neto del Bien” (o “capital individual del Bien”) de cada uno de los miembros integrantes del grupo social.

El stock individual neto del Bien consiste en la diferencia acumulada, desde que el individuo tiene uso de razón hasta el presente, entre la intensidad realizada del Bien y la intensidad realizada del Mal, donde el Mal representa el conjunto de los disvalores. Simbólicamente, el stock individual neto del Bien (SINB), puede representarse como sigue:

$$SINB = \sum_{t=1}^n (IRB_t - IRM_t) \geq 0 \quad (I)$$

Donde:

IRB_t = Intensidad realizada del Bien el período t.

IRM_t = Intensidad realizada del Mal en el período t.

A su vez, el stock social neto del Bien (SSNT) consiste en la suma del SINB de cada uno de los individuos integrantes del grupo social, i. e.:

$$SSNB = \sum_{i=1}^m \sum_{t=1}^n (IRB_t^i - IRM_t^i) \geq 0 \quad (II)$$

Las intensidades realizadas, en un período t, del Bien y del Mal que aparecen en la expresión (I) son, por su parte, el resultado de las intensidades demandadas del Bien y del Mal en el mismo período, por lo que cabe decir también que el SINB es función de la “demanda neta del Bien”, entendida como la diferencia entre la demanda del Bien y la demanda del Mal. En la próxima sección se presentará dicha demanda neta, en tanto que a continuación se expondrá someramente una idea acerca de cómo interviene la virtud en la conducta humana, que es la realizadora de los valores y de los disvalores.

Considerando solamente las virtudes cardinales (prudencia, justicia, fortaleza y templanza) y teniendo en cuenta los estadios en que puede subdividirse la conducta humana (1.- determinación y evaluación de los objetivos; 2.- búsqueda y sistematización de la información relevante respecto a los posibles medios aptos para lograr los objetivos; 3.- decisión racional sobre la relación objetivos-medios; 4.-

ejecución de las decisiones; 5.- satisfacción, positiva, negativa o nula, de los resultados de la ejecución), pueden señalarse las siguientes apreciaciones:

La prudencia interviene, entre otras, en la evaluación de los objetivos o fines del individuo en relación con sus necesidades. También interviene en el estadio 2 de la conducta, apreciando qué cosas implican el Bien y cuáles el Mal, y estima la intensidad del elemento Bien o, en su caso, del elemento Mal que encierran las respectivas funciones de producción. Asimismo, la prudencia interviene en el estadio 3, determinando en cada caso qué medios se adecuan mejor a la consecución de los fines, de modo tal que la intensidad del Bien sea maximizada en cada decisión, y en el conjunto de las decisiones, tanto a corto como a largo plazo; o sea, que dada las restricciones materiales y espirituales del hombre, las posibilidades de realización de su verdadero bien responden a una cabal racionalización de su conducta.

La virtud de justicia interviene, básicamente, en el estadio 3 de la conducta, y su necesidad se deriva de la naturaleza social del hombre. Su plena vigencia se da cuando el individuo tiene una firme voluntad de vivir en verdad con los demás, dando al otro lo que le es debido y velando para que, en la sociedad en la que convive, rija en plenitud tanto la justicia conmutativa, como la distributiva y la legal.^(3.4)

La fortaleza interviene, fundamentalmente, en los estadios 3 y 4, encontrando al hombre en la firme disposición de decidir y ejecutar lo que es correcto, lo que es bueno y oponerse a lo que es malo, aún a costa de cualquier sacrificio humano. En relación a muchas situaciones, reales o imaginarias, podría resultar difícil admitir la la “practicidad” de la virtud de fortaleza, si no se contara con la figura de “un nuevo hombre económico”^(3.5), el cual presupone la tenencia de una demanda del Bien.

Finalmente, la virtud de la templanza interviene en todos los estadios de la conducta humana, determinando el uso ordenado, equilibrado, moderado, digno, razonable y justo de los medios para satisfacer las necesidades del hombre. Como en el caso de todas las virtudes, también en el de la templanza su pleno sentido habrá de encontrarse en la convivencia real con las demás virtudes. Por ejemplo, ¿tendrían sentido la fortaleza y la templanza si no se contara con la predisposición para realizar la justicia y esta, tendría sentido si no existiera amor”. Además, ¿tendrían sentido, en el mundo en que vivimos, las virtudes cardinales si no se tuviera esperanza?. ¿Para qué todo esfuerzo, todo sacrificio, si fuese para nada?

^(3.4) PIEPER, J, ps. 19-20

^(3.5) Véase al respecto SZYCHOWSKI (2002).

4. La demanda neta de cosas satisfacientes que implican el bien.

En la sección anterior se definió a la demanda neta del Bien como la diferencia entre la demanda del Bien y la demanda del Mal. Ahora bien, dado que como se expuso anteriormente, ni los valores ni los disvalores se sustentan por si mismos sino que se adhieren a las cosas, la demanda del Bien y la demanda del Mal tienen lugar a través de la demanda de “cosas satisfacientes” que implican el Bien o el Mal.

“Cosa satisfaciente” tiene el mismo sentido que “commodity”, o que “colección de características” en los modelos de la Teoría de la producción familiar de Gary Becker y de Kelvin Lancaster, respectivamente”... “La cosa satisfaciente es producida por el propio individuo con el propósito de satisfacer sus necesidades (fisiológicas, sociales, psíquicas, espirituales, empresariales, laborales, intelectuales, estéticas, etc.), usando bienes y servicios, económicos y /o libres, y su propio tiempo (incluyendo el tiempo empleado para obtener ingresos monetarios). O sea las cosas satisfacientes guardan una relación biunívoca con todo el espectro posible de conductas racionales del individuo”^(4.1). Tales cosas satisfacientes pueden representarse como sigue:

$X_i = X_i(x_1^i, x_2^i, \dots, x_n^i, B^i) =$ Cosa satisfaciente que contiene el elemento o intensidad del Bien, B_i .

$X_j = X_j(x_1^j, x_2^j, \dots, x_n^j, M^j) =$ Cosa satisfaciente que contiene el elemento o intensidad del Mal, M_j .

Donde:

$x_1, x_2, \dots, x_n =$ Insumos requeridos para la producción de las X_i, X_j , incluso el tiempo empleado por el individuo.

$i = 1, \dots, \infty$

$j = 1, \dots, \infty$

En sendos trabajos anteriores ^(4.2) se determinaron las funciones demanda de X_i y de X_j en el marco de dos escenarios distintos, uno irreal (A), donde los bienes y servicios son totalmente libres (no existen precios) y otro real (B), donde los bienes y servicios son mayormente económicos, aunque también existen bienes y servicios

^(4.1) SZYCHOWSKI, 2001, ps. 14-15.

^(4.2) SZYCHOWSKI 1999 y 2001.

libres. En relación a ambos escenarios, la “función satisfacción” utilizada, tipo Cobb-Douglas, fue la siguiente:

$$S = h(X_i, X_j) = X_i^a X_j^b \quad (\text{III})$$

donde:

“a” y “b” describen las preferencias del individuo; siendo $a + b = 1$.

Respecto al escenario A, la restricción presupuestaria utilizada fue la siguiente:

$$P.R + (1 - P).N = RE_p \quad (\text{IV})$$

donde:

$$0 \leq P \leq 1; R \geq 0; N \leq 0$$

“R” representa la recompensa en la que el individuo cree que existe por realizar el Bien. “P” representa la probabilidad “subjetiva” de lograr dicha recompensa si realiza el Bien. “N” representa la recompensa negativa en la que cree que existe por realizar el Mal y “(1-P)” la probabilidad de recibirla si realiza el Mal. “RE_p” representa la recompensa esperada por el realizar el Bien y evitar el Mal.

La recompensa esperada a la que se refiere a expresión (IV) es de tipo espiritual. La misma puede ser de naturaleza divina o de naturaleza humana, la cual, a su vez, puede ser externa o interna. La recompensa divina es la que el individuo espera recibirla de Dios, sobre una base desprovista de un accionar marketinero^(4.3). La recompensa humana externa es la que el individuo espera recibir de los hombres (poder, fama, prestigio, halagos, reconocimientos, homenajes, etc.), para lo cual el accionar marketinero suele jugar un papel importante. La recompensa humana interna alude al bienestar que el individuo espera sentir por realizar el Bien y evitar el Mal.

Además, podría argumentarse que la “recompensa esperada” constituye un determinante importante del comportamiento pro Bien del “individuo representativo del grupo social”, con una “disposición intermedia”; a diferencia de un individuo con una “disposición inferior”, que sólo procuraría hacer el Bien y/o evitar el Mal por temor al castigo que pudiese merecer, y también a diferencia de un individuo con una

^(4.3) “Tú en cambio cuando des limosna, no debe saber tu mano izquierda lo que hace la derecha, para que tu limosna quede en secreto y el Padre, que ve los secretos, te premiará” (Mt. IV, 3-4).

“disposición superior”, que registraría dicho comportamiento impulsado sólo por el amor^(4.4).

De lo expresado en el párrafo anterior, surge que para el “individuo representativo”, el “amor” también constituye un determinante de su comportamiento pro Bien. Analíticamente el amor se refleja en el exponente de preferencia “a” en la expresión (III) y en el operador subjetivo “ó”, que relaciona R con X_i , según puede apreciarse en las siguientes expresiones (V). En efecto, cuanto mayor sea “a”, mayor será el grado de preferencia por las X_i , y cuanto menor sea “ó” significa que el individuo asociará, entonces, una mayor cantidad de X_i con una determinada “R”. Por razones opuestas, el exponente de preferencia “b” y el operador subjetivo δ reflejan el grado de “desamor” del individuo.

$$\begin{aligned} \text{ó}X_i &= R \\ \delta X_j &= N \end{aligned} \tag{V}$$

donde:

$$0 \leq \text{ó} \leq 1; -1 \leq \pi \leq 0$$

A fin de relacionar RE_P con X_i y con X_j , se reemplazó “R” y “N” en (IV) por (V), resultando la siguiente expresión:

$$P_\text{ó} X_i + (1-P)\delta X_j = RE_P \tag{VI}$$

Luego, en base a la función satisfacción (expresión III) y a la restricción presupuestaria (expresión VI), y utilizando el método de los multiplicadores de Lagrange, se obtuvieron las siguientes ecuaciones, en relación al escenario A :

$$X_i = \frac{a}{(a+b)\text{ó}} \cdot \frac{RE_P}{P} \tag{VII}$$

$$X_j = \frac{b}{(a+b)\delta} \cdot \frac{RE_P}{(1-P)} \tag{VIII}$$

La expresión (VII) constituye la demanda de cosas satisficentes que implican el Bien, como función de la recompensa esperada, ponderada por P ^(4.5) y del amor. En

^(4.4) SZYCHOWSKI, 2002, p. 284.

^(4.5) Se deduce de la expresión (IV) que “P” varía siempre en el mismo sentido que RE_P y que RE_P varía siempre en mayor proporción que “P”.

efecto cuanto mayor sean “ RE_p/P ” y “ a ”, y menor sea “ δ ”, mayor será la cantidad demandada de X_i , y viceversa. Por su parte la expresión (VIII) constituye la demanda de cosas satisficentes que implican el Mal.

En realidad, la demanda de X_i es el producto de una deficiente demanda de X_i dado que, teniendo en cuenta que “ δ ” es negativo, excepto cuando “ P ” es igual a uno, cuanto mayor sea la RE_p y por lo tanto mayor sea la cantidad demandada de X_i menor será la cantidad demandada de X_j . Otro tanto ocurre si aumenta “ a ” y disminuye “ δ ”, ya que ello implica que “ b ” disminuye y “ δ ” aumenta. Como dice Haag: “No está en poder del hombre eliminar el Mal del mundo. Pero sí está en su poder obrar el Bien por amor, y esta posibilidad del hombre casi no tiene límites. Si tiene las manos atadas para impedir el Mal, no las tiene atadas para multiplicar el Bien y romper de ese modo la prepotencia del Mal”.^(4.6)

A partir de las expresiones (VII) y (VIII) se obtiene por simple diferencia entre ambas la “demanda neta de cosas satisficentes que implican el Bien”, para el caso en que el individuo se desenvuelva en un mundo donde la totalidad de los bienes y servicios de los que podrá disponer son libres; o sea:

$$X_i - X_j = \frac{a}{(a+b)\delta} \cdot \frac{RE_p}{P} - \frac{b}{(a+b)\delta} \cdot \frac{RE_p}{(1-P)} \quad (IX)$$

Esta demanda neta de cosas satisficentes que implican el Bien, constituye un vehículo perfecto de la demanda neta del Bien. En efecto, el sentido y la medida de la variación de la cantidad demandada de X_i se corresponden exactamente con las de la variación de la intensidad demandada del Bien, debido a que los únicos determinantes que figuran en la expresión (VII) de la demanda de $X_i(RE_p, a, \delta, P)$, son, estrictamente, determinantes de la demanda del Bien, y como la demanda de X_j es la resultante de una deficiente demanda del Bien, también el sentido y la magnitud de la cantidad demandada “neta” de X_i se corresponden exactamente con las de la intensidad demandada “neta” del Bien. Esta es la razón por la que se procuró presentar primero la demanda neta en el marco de un escenario como el A, libre de restricciones, pues así se contará con un referente válido cuando en la próxima sección se analice la sensibilidad de la demanda neta de X_i en el marco de un mundo real.

^(4.6) HAGG, p. 277.

En cuanto al escenario B, que se corresponde con la realidad, la restricción presupuestaria empleada fue la siguiente:

$$\sum_{k=1}^n p_{k,i} \cdot d_{k,i} \cdot X_i - P\delta X_i + \sum_{k=1}^n p_{k,j} \cdot d_{k,j} \cdot X_j - (1-P)\delta X_j = I^m \quad (X)$$

donde:

$p_{k,i}$ = precio del insumo k, requerido para la producción de la cosa satisfaciente i.

$p_{k,j}$ = idem j.

$d_{k,i}$ = cantidad del insumo k requerido por unidad monetaria de X_i^m , siendo X_i^m el valor monetario de X_i sin considerar el elemento B^i (i.e, es el equivalente al gasto monetario en la producción de X_i por lo que

$$d_{k,i} = \frac{X_k^i}{X_i^m}.$$

$d_{k,j}$ = idem j.

$P\delta X_i$ = valor que tiene para el individuo la intensidad del Bien incluida en X_i (i.e, del elemento B^i).

$(1-P)\delta X_j$ = valor negativo que tiene para el individuo la intensidad del Mal incluido en X_j (i.e, del elemento M^j).

Primer sumando de (X) = gasto monetario en X_i (Téngase en cuenta que B^i es un elemento de la función de producción X_i , que aunque no participa de las características de los insumos x_i su presencia implica para el individuo un valor "vital" de X_i superior al gasto monetario en la producción de X_i , en un monto equivalente al valor que le asigna a la respectiva intensidad del Bien, $P\delta X_i$).

Segundo sumando de (X) = gasto monetario en X_j . (Téngase en cuenta que M^j es un elemento de la función de producción de X_j , que aunque no participa de las características de x_j , su presencia implica para el individuo un valor "vital" de X_j inferior al gasto monetario en la

producción de X_j , en un monto equivalente al valor negativo que le asigna a la respectiva intensidad del Mal, $(1-P)\delta X_j$.

Miembro izquierdo de (X) = gasto monetario requerido para la producción de cualquiera de las posibles canastas $\{X_i, X_j\}$ que finalmente vaya a seleccionar el individuo en el "período base".^(4.7)

I^m = ingreso monetario^(4.8) = $wT+V$.

w = salario del individuo.

T = tiempo disponible total del individuo, por lo que el tiempo no empleado en su actividad laboral, pero sí en la producción de las demás cosas satisficentes que tengan lugar en el período base, es valorado a su costo de oportunidad, w .

V = otros ingresos del individuo, pecuniarios y no pecuniarios, incluso el valor de las externalidades que se incorporan a las cosas satisficentes.

Contando ya con los elementos necesarios y empleando nuevamente el método de los multiplicadores de Lagrange, se procedió a maximizar la función satisfacción (III), sujeto a la restricción presupuestaria (X), con lo que se obtuvieron las siguientes expresiones:

$$X_i = \frac{aI^m}{\sum_{k=1}^n p_{k,i} \cdot d_{k,i} - P\delta} = \frac{aI^m}{\phi_i} \quad (XI)$$

^(4.7) El "período base", o período t , es la unidad temporal de análisis utilizada, equivalente a un espacio de tiempo suficientemente corto como para que no cambie "P" (y por consiguiente tampoco "a", "b", "ó" ni "δ", a los que se supone perfectamente correlacionados), pero que, a su vez, es lo suficientemente largo como para que el individuo tenga la oportunidad de enfrentar un sinnúmero de situaciones, que la induzcan a otras tantas conductas que impliquen algunas el Bien y otras el Mal.

^(4.8) Equivalente al "ingreso pleno", definido por GARY BECKER, p. 253. Por otro lado, si los términos $P\delta X_i$ y $(1-P)\delta X_j$ del miembro izquierdo de la expresión (X) se los pasara al miembro derecho de la misma, esta última se convertiría en lo que en SZYCHOWSKI, 2001, p. 18, se dio en llamar "ingreso vital", en tanto que el miembro izquierdo reflejaría lo que allí se definió como "gasto vital".

$$X_j = \frac{bl^m}{\sum_{k=1}^n p_{k,j} \cdot d_{k,j} - (1-P)\delta} = \frac{bl^m}{\phi_j} \quad (\text{XII})$$

La ecuación (XI) representa la demanda de cosas satisficentes que implican el Bien, como función positiva de “a” y de l^m y como función negativa del precio sombra de X_i (el denominador de la expresión, representado por ϕ_i). Por su parte, la ecuación (XII) representa la demanda de cosas satisfacción que implican el Mal, como función positiva de bl^m y función negativa del precio sombra de X_j (el denominador de la expresión, representado por ϕ_j). En relación al escenario que se está considerando, también puede decirse que la demanda de X_j es el resultado de una deficiente demanda de X_i . En efecto, dado que $a + b = 1$, cuanto mayor sea “a”, indicador del amor, mayor será la cantidad del ingreso monetario, al^m , que el individuo destinará a X_i y menor cantidad, bl^m , a X_j .

Así como anteriormente se obtuvo la demanda neta de cosas satisficentes que implican el Bien en el marco del escenario A, expresión (IX), ahora, siguiendo el mismo procedimiento, es dable obtener la demanda neta de cosas satisficentes que implican el Bien en el marco del escenario B. O sea, la diferencia entre las expresiones (XI) y (XII) da por resultado la expresión buscada en relación al comportamiento del individuo en el mundo real:

$$X_i - X_j = \frac{al^m}{\phi_i} - \frac{bl^m}{\phi_j} = \left(\frac{a}{\phi_i} - \frac{b}{\phi_j} \right)^m \quad (\text{XIII})$$

5. La demanda neta ante posibles niveles de sus determinantes.

En el caso del escenario B, el que corresponde a un mundo real, la demanda neta de cosas satisfactorias que implican el Bien, $DNCS_B$, no siempre mantendrá una relación simple y directa con la demanda neta del Bien, tal como sucedería en el marco del escenario A. Por lo tanto, es necesario analizar esa relación ante posibles niveles que pudieran asumir las variables explicativas de la $DNCS_B$, teniendo como referencia, para la solución de ciertas cuestiones, a la demanda neta de cosas satisfactorias que implican el Bien del escenario A, $DNCS_A$.

El análisis se hará sobre la base de situaciones caracterizadas por los siguientes presupuestos: $a = 1$, $a = b$, $a \geq b$, $I^m = 0$; en combinación, según el caso, con posibles niveles significativos de las otras variables.

a = 1 :

Si $a = 1$, b sería igual a 0, dado que $a + b = 1$, y por ende también b/ϕ_i será igual a 0, como puede observarse en la expresión (XIII); o sea que no existirá demanda alguna de cosas satisfactorias que impliquen el Mal, por lo que la $DNCS_B$ dependerá sólo de la demanda de cosas satisfactorias que implican el Bien. En este caso, la pendiente de la función $DNCS_B$:

$$\frac{d(X_i - X_j)}{dI^m} = \frac{a}{\phi_i} - \frac{b}{\phi_j} \quad (XIV)$$

dependerá exclusivamente del valor que asuma ϕ_i .

Si $\phi_i = 1$, la pendiente será igual a 1, implicando que toda variación del I^m hará variar la demanda neta del Bien en la misma proporción. Si $\phi_i > 1$, la pendiente sería ≥ 0 , pero < 1 ; obviamente sería = 0 si $\phi_i = \infty$. En cambio, si $\phi_i < 1$, la pendiente sería > 1 ; asumiendo el valor infinito si ϕ_i fuese = 0, en cuyo caso la curva respectiva de la $DNCS_B$ coincidiría con el respectivo eje $X_i - X_j$.

Los casos extremos en que los niveles de ϕ_i fuesen cero o infinito, son típicamente irreales. No obstante, son interesantes a los efectos de la comparación entre la $DNCS_B$ y la $DNCS_A$; que, como la demanda de cosas satisfactorias que implican el Mal desaparece en ambas demandas netas, debido a que $a = 1$, la cuestión se reduce a la comparación entre la demanda de cosas satisfactorias que

implican el Bien en el escenario B, según la expresión (XI), y la demanda de cosas satisficentes que implican el Bien en el escenario A (o simplemente “demanda del Bien”), según la expresión (VII).

En el primer caso, cuando $\phi_i = 0$, se estaría en presencia de un mundo de bienes totalmente libres, por lo que la información que proveerían las expresiones (XI) y (VII) serían exactamente iguales. Ambas indicarían una demanda infinita de X_i . En relación a la expresión (XI) el resultado se debe a que el precio sombra de X_i es cero, y en relación a la expresión (VII) porque “ δ ” es = 0, debido a que “ a ” es = 1; siendo ambos, indicadores de una misma virtud, el amor.

En el segundo caso extremo, cuando $\phi_i = \infty$, se estaría en presencia de una situación extremadamente rara, aún desde el punto de vista imaginario. ¿Por qué?. Porque el individuo tendría que limitarse a demandar y ejecutar cosas satisficentes que implican el Bien, cuyos precios ϕ_i fueran, paradójicamente, igual a cero, ya que si no fuera así, ϕ_i tendría que ser infinito, por definición. Pero esto es casi imposible, por cuanto uno de los componentes de ϕ_i es el tiempo que emplearía el individuo en la concreción de cosas satisficentes que vaya a demandar, multiplicado por el salario respectivo. Entonces, para que ϕ_i fuese igual a cero, el salario tendría que ser igual a cero; o, lo que es lo mismo, el costo de oportunidad monetario del tiempo que emplearía tendría que ser igual a cero.

Una situación que conformaría el caso descrito podría verificarse, por ejemplo, si el individuo fuese política o socialmente discriminado, en el sentido de no tener acceso a trabajo remunerado alguno, ni ser permitido a comprar insumo alguno, que pudiera requerir para elaborar cosas satisficentes.

Bajo tales circunstancias, lo llamativo es que la cantidad demandada de cosas satisficentes que implican el Bien sería nula según la expresión (XI), en cambio sería infinita según la expresión (VII). Esa aparente contradicción se resuelve recordando que dado el supuesto de que “ a ” es igual a uno, y por ende sigma es igual a cero y “ P ” es igual a uno, la intensidad demandada del Bien es infinita y, como es lógico suponer, nada podría obstaculizar aún en situaciones tan atípicas como la descrita, a que el individuo colmara plenamente con cosas satisficentes su intensidad demandada del Bien; aunque en este caso las X_i tendrían que ser producidas con insumos que no requieren compensación monetaria. La Biblia relata que Juan el

Bautista, de quien Jesús dijo que... "no ha nacido hombre más grande"... ^(5.1), ... "tenía una túnica de pelos de camello y un cinturón de cuero, y se alimentaba con langostas y miel silvestre". ^(5.2)

a = b :

Si $a = b$ y si el precio relativo ϕ_i / ϕ_j fuera igual a uno, la cantidad demandada neta de cosas satisfactorias que implican el Bien sería nula en un mundo real, con restricciones monetarias, según la expresión (XIII). La misma información se obtendría en el caso en que el individuo se desarrollara en un mundo de bienes libres, según la expresión (IX); debido acá al supuesto de que "a" es igual a "b", de donde se deduce $a = 0,5$, $b = 0,5$, $\delta = 0,5$, $\delta = -0,5$ y $P = 0,5$, debido al supuesto de correlación perfecta entre dichas variables.

Si ahora se supone que ϕ_i / ϕ_j no es igual a uno, la cantidad demandada neta de X_i , según la expresión (XIII), será distinto de cero; positiva si $\phi_i / \phi_j < 1$ y negativa si $\phi_i / \phi_j > 1$, lo mismo que la pendiente de la respectiva función. En cambio, según la expresión (IX), la intensidad demandada neta del Bien seguirá siendo igual a cero, en tanto "a" siga siendo igual a "b". Ello significa que el individuo procederá a una recomposición estructural de las X_i , demandando X_i con mayor intensidad del Bien cuando ϕ_i / ϕ_j aumente y viceversa, cuando ϕ_i / ϕ_j disminuya.

Lo importante de esto es que sabiendo lo que ocurre con la intensidad demandada neta del Bien por la expresión (IX) y dado que los valores de "a", "b", " δ ", y "P" no son independientes entre sí, no es necesario apelar a dicha expresión para saber que ocurrirá con la intensidad demandada neta del Bien. Bastará con observar el valor de "a" en la expresión (XIII).

Como corolario, cabe agregar que si $a = b$, cualquiera fueran el precio relativo ϕ_i / ϕ_j y el I^m , el individuo se encontraría en un estado de total indiferencia respecto al Bien y al Mal, y por consiguiente no cabría esperar, en relación al período t, un aporte a su stock individual neto del Bien, y por lo tanto tampoco al stock social neto del Bien, según la propuesta realizada en la sección 3.

(5.1) Mt. XI. 11

(5.2) Mt. III. 4

$a \geq b$:

Si $a > b$, la pendiente de la $DNCS_B$, expresión (XIV), será positiva o negativa dependiendo del nivel que asuma el precio relativo ϕ_i / ϕ_j . Otro tanto ocurriría si $a < b$. Por ello, la cantidad demandada neta de X_i , según la expresión (XIII), podría resultar positiva o negativa, tanto si $a > b$ como si $a < b$; dependerá de ϕ_i / ϕ_j . En cambio, de acuerdo a la $DNCS_A$, expresión (IX), la intensidad demandada neta del Bien será siempre positiva si $a > b$ y siempre negativa si $a < b$.

La aparente disidencia que podría presentarse entre los resultados surgidos de las funciones (XIII) y (IX), quedaría despejada si se atendiera a la racionalidad de la Economía del Bien ^(5.3). En este caso significaría que, dado los valores de a , b , P , ϕ , δ , R y N , quedaría determinada una cierta intensidad demandada neta del Bien, según la expresión (IX), compatible con un conjunto infinito de subconjuntos $\{X_i, X_j\}$, de los cuales sólo uno de tales subconjuntos sería, necesariamente, determinado por la función (XIII).

 $I^m = 0$:

Si I^m fuese igual a cero, se estaría ante otro caso extremo, donde la cantidad demandada neta de X_i sería nula, según la expresión (XIII), y su eventual representación gráfica (con $X_i - X_j$ en las abscisas e I^m en la ordenada) coincidiría con el cruce de las coordenadas. Sin embargo, dicho resultado no sería así según la expresión (IX), salvo cuando “ a ” fuese igual a cero.

La razón de la aparente contradicción que se presentaría si “ a ” fuese distinto de cero, reside en que en la expresión (XIII) figura el ingreso monetario, I^m , que es una parte del “ingreso vital”, mientras que en la expresión (IX) figura la recompensa esperada, RE_P , que es la otra parte del ingreso vital, tal como fue aclarado en la llamada a pie de página ^(4.8). Obviamente, la cantidad demandada neta de X_i que tendría lugar con $I^m = 0$ y RE_P distinto de cero, no tendría costo monetario alguno.

^(5.3) SZYCHOWSKI, 2002. p. 299

6. Síntesis y conclusiones

Desde hace dos décadas se ha acentuado fuertemente la discusión en torno al capital social, debido, principalmente, a su relevancia en relación al bienestar individual y social, al impacto negativo que su deterioro puede tener en la eficiencia del desenvolvimiento democrático de los países desarrollados y al crecimiento sustentable de los países más pobres.

Si bien los estudiosos del capital social tienen una clara noción acerca de lo que significa el mismo y de los beneficios que posibilita, no existe, sin embargo, consenso sobre sus características esenciales y sobre sus determinantes, lo cual atenta contra cualquier intento de diseñar medidas de política que pudieran impulsar el crecimiento de un "sólido" capital social. Mientras tanto, la salida operativa en torno a esa cuestión consiste en declarar que el stock de referencia es de naturaleza multifacética y establecer la necesidad de definirlo cada vez que se pretenda emprender una tarea descriptiva, computacional o analítica.

En la literatura sobre el capital social se reflejan dos enfoques metodológicos básicos tendientes a precisar su contenido y a definir sus factores explicativos. Uno, el más originario, pone el acento en los atributos personales, por lo que el individuo puede obtener ventajas de sus conexiones sociales. El otro, enfatiza la necesidad de describir, definir o caracterizar los elementos constitutivos del capital social a nivel grupal (comunidad, municipio, nación, etc.), mediante el cual la población involucrada puede acceder a considerables beneficios sociales.

Ambos enfoques tienen sus ventajas y sus inconvenientes. Soslayando a estos últimos, podría decirse, entre otros, que el primer enfoque resulta particularmente atractivo porque posibilita racionalizar la formación del capital social en base al análisis del respectivo comportamiento del homo-economicus vigente. El segundo enfoque, a su vez, es atractivo porque resulta más sencillo el desarrollo de indicadores representativos.

Dado el rol que generalmente se atribuye al capital social y al tipo de beneficios sociales que se esperan del mismo, llama la atención que ninguno de tales enfoques contemple, por lo menos no de manera sistemática, lo que *prima facie* pareciera básico que constituye la base misma de dicho capital social; la actitud o predisposición de la gente para realizar valores. En efecto, en una sociedad que

careciera de tal predisposición, todo intento por construir un capital social eficaz terminaría, muy probablemente, en un fracaso, y donde existiera un grado avanzado de una predisposición de ese tipo, probablemente, resultaría factible encarar la solución de ciertos problemas sociales graves que pudieran presentarse, aun si no se contara con toda la infraestructura material y organizacional requeridas.

Aceptando que la predisposición o actitud de la gente a realizar valores, o virtuosidad social, constituye la base del capital social, se ha procurado racionalizar los determinantes fundamentales de la misma, contando para ello con “un nuevo hombre económico” presentado en un trabajo anterior. Este nuevo hombre económico posee una demanda del Bien, lo que eventualmente lo lleva a crecer en virtud, y es más racional que el homo-economicus vigente, por cuanto es capaz de satisfacer más plenamente sus necesidades vitales.

Considerando al Bien como comprensivo de todos los valores y a la virtud como la disposición constante a hacer el Bien, y que las virtudes humanas son hábitos que se adquieren mediante la asidua realización del Bien, entonces cabe deducir que la virtuosidad social depende, básicamente, del “stock social del Bien”, el cual, a su vez, depende del “stock individual del Bien” de cada uno de los miembros integrantes del respectivo grupo social.

El stock individual neto del Bien se define como la diferencia acumulada entre la intensidad realizada del Bien y la intensidad realizada del Mal (representativo de los disvalores). A su turno, en cualquier período básico de análisis, las intensidades realizadas del Bien y del Mal dependen de las intensidades demandadas de los mismos, por lo que resulta, finalmente, que el stock individual neto del Bien es función de la demanda neta del Bien, entendida como la diferencia entre la demanda del Bien y la demanda del Mal.

Como ni los valores ni los disvalores se sustentan por sí mismos sino que se adhieren a las cosas, en el trabajo se presentaron dos demandas netas de “cosas satisfactorias” que implican el Bien, (definida como la diferencia entre la demanda de cosas satisfactorias que implican el Bien, X_b , y la demanda de cosas satisfactorias que implican el Mal, X_m); una en relación a un mundo de bienes totalmente libres (Escenario A) y la otra en relación a un mundo con restricciones monetarias (Escenario B). La primera es función, básicamente, de la recompensa esperada, de orden espiritual, y del amor. La segunda, además de depender de esos mismos

factores, también depende del precio sombra de X_1 , del precio sombra de X_2 y del ingreso monetario.

El análisis realizado en base a esas dos demandas netas indica que la primera de ellas, por constituir un indicador perfecto, de la demanda neta del Bien, resulta un auxiliar indispensable para dilucidar algunas relaciones entre la intensidad demandada neta del Bien y la cantidad demandada neta de cosas satisfactorias que implican el Bien, que no aparecen muy nítidas y/o simples cuando las variables explicativas toman ciertos niveles particulares y el análisis se hace exclusivamente con la demanda neta de cosas satisfactorias determinada en el marco del Escenario B. Ello sucedería, por ejemplo, en casos extremos como los caracterizados por un nivel máximo, a nivel humano, del amor y un precio sombra infinito de X_1 ; o por una indiferencia total por el Bien y el Mal y por un precio relativo distinto de cero; o por un ingreso monetario nulo y una recompensa esperada positiva; etc.

Quizá, las conclusiones generales más importantes del referido análisis sean las dos siguientes: 1) Cualesquiera fuesen los niveles del precio relativo y del ingreso monetario, si los determinantes de la demanda neta del Bien variaran, la composición de la demanda neta de cosas satisfactorias que implican el Bien también variaría, a fin de ajustarse a la nueva intensidad demandada neta del Bien; 2) Si los determinantes básicos de la demanda neta del Bien tendieran a sus niveles máximos posibles, la intensidad demandada neta del Bien tendería a infinito, por lo que quedaría en evidencia que la demanda del Mal es la resultante de una deficiente demanda del Mal.

Esto lleva a pensar en la necesidad de una estrategia educativa que tienda a aumentar la intensidad demandada del Bien; por cuanto más intensa sea la misma, mayor será la necesidad de realizar valores y, por consiguiente, mayor será la virtuosidad individual y, por ende, mayor será la virtuosidad social, y así se ensancharía la base del capital social y con ello su idoneidad.

Referencias

- AINSLIE**, George, *Picoeconomics: The strategic interaction of successive motivational states with the person*. Cambridge University Press. Cambridge (USA), 1992.
- BECKER**, Gary S., *The economic approach to human behavior*. The University of Chicago Press, Chicago, 1976.
- CRESPO**, Ricardo F., *La Economía como Ciencia Moral*, EDUCA, Buenos Aires, 1997.
- CRESPO**, Ricardo F., "Noción y tareas de la Economía, su carácter normativo y sus conexiones con la ética", a publicarse en *Económica* Nº2, La Plata, 2002.
- EVENSKY**, Jerry, "Ethics and the invisible hand", en *The Journal of Economics Perspectives*, vol. 7, Nº 2, spring 1993.
- FERNANDEZ de CASTRO**, Juan y **TUGORES**, Juan, *Fundamentos de Microeconomía*, Mc Graw Hill, Segunda ed.
- FERULLO**, Hugo D., "La inclusión de la solidaridad en el pensamiento económico tradicional", en *Anales de la XXXVI Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, Bs. As., 2001.
- FRANK**, Robert H., *Microeconomía y Conducta*, Ed. Mc Graw-Hill/Interamericana de España S.A., Madrid, 1992.
- GARCÍA MORENTE**, Manuel, *Lecciones preliminares de Filosofía*, Editores Mexicanos Unidos S.A., 8ª edición, México 1985.
- GLAESER**, E. L., **LAIBSON**, D. y **SACERDOTE**, B. "An economic approach to social capital", en *The Economic Journal*, 112, November 2002.
- GROOTAERT**, Christian, *Measuring social capital*, World Bank Working Paper, nº 18, first printing, November 2003.
- GUARDINI**, Romano, *El Señor*, Ediciones Librería Emmanuel, Buenos Aires 1986.
- HAAG**, Herbert, *El problema del mal*, Herder, Barcelona, 1981.
- HAUSMAN**, Daniel M. y **Mc PHERSON**, Michael S., "Taking Ethics seriously: Economics and Contemporary Moral Philosophy", en *Journal of Economic Literature*, vol. XXXI, June 1993, págs. 671-731.
- HAUSMAN**, Daniel M. y **Mc PHERSON**, Michael S., *Economic analysis and moral philosophy*, Cambridge University Press, Cambridge 1997.
- HENRICH**, Joseph y otros, "In search of homo economicus: behavioral experiments in 15 small-scale societies", en *The American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 91, Nº2, May 2001.
- KANT**, Immanuel, *Fundamentación de la metafísica de las costumbres. Crítica de la razón práctica. La paz perpetua*. E. Porrúa, México, 1990.
- LA BIBLIA**, Latinoamericana, Ediciones Pastoral, 3ª edición, Concepción (Chile).
- LANCASTER**, Kelvin L., "A new approach to consumer theory", en *The Journal of Political Economy*, vol. LXXIV, Nº 2, April 1966.
- MOYA**, Ramiro, "El capital social en las provincias argentinas", en Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas, *El ambiente de negocios en las provincias argentinas*, Buenos Aires, 2003, ps. 211-246.
- MUTH**, R. F., "Household production and consumer demand functions", en *Econometría*, vol. 34, N 3, July 1966.
- NUTTIN**, Joseph, *El psicoanálisis y la concepción espiritualista del hombre*. Editorial Universitaria de Buenos Aires, Bs.As., 1979.
- OLIVERA**, Julio H. G., "Racionalidad técnica y racionalidad ética: el tercer debate monetarista", Discurso inaugural del III Encuentro Internacional de Economía, Fundación Centro de Investigaciones Económicas de Córdoba, Córdoba, 1999.
- PIEPER**, Josef, *Prudencia y templanza*. Ediciones Rialp, S.A., Madrid 1969.
- POLLAK**, Robert A. y **WACHTER**, Michael L., "The relevance of the household production function and its implications for the allocation of time", en *The Journal of Political Economy*, vol. 88, Nº 2, April 1975.

- PONFERRADA**, Gustavo E., "Los valores éticos", en *Revista de Teología*, año X, Nº 33, dic. 1977.
- RESCHER**, Nicholas, *La racionalidad. Una indagación filosófica sobre la naturaleza y la justificación de la razón*, Tecnos, Madrid, 1993.
- SHELLER**, Max, *Ética*, 2 tomos, Revista de Occidente, Argentina 1948.
- SEN**, Amartya K., "Rational fools: A critique of the behavioral foundations of Economic Theory", en MANSBRIDGE, J. J. (ed.), *Beyond self-interest*, The University of Chicago Press, Chicago, 1990.
- SEN**, Amartya K., *Sobre Ética y Economía*, Alianza Editorial, México, 1991.
- SEN**, Amartya K., "The formulation of national choice", en *AEA Papers and Proceedings*, vol. 84, nº 2, may 1994.
- SILBERBERG**, Eugene, *The structure of Economics: A mathematical analysis*. Mc Graw-Hill, second edition, 1990.
- SIMON**, René, *Moral*, Editorial Herder, Barcelona, 1968.
- SMITH**, Adam, *La riqueza de las naciones*, Aguilar, Madrid, segunda edición, 1961.
- SOBEL**, Joel, "Can we trust social capital?", en *Journal of Economic Literature*, vol XL, March 2002, ps.139-154.
- SZYCHOWSKI**, Mario L. y **PERAZZO**, Alfredo C., "Una teoría del costo económico de la política de sustitución de importaciones", en *Económica*, La Plata, Año XXVI, Nº 1-2, enero-agosto, 1980.
- SZYCHOWSKI**, Mario L., "Una aproximación económica al comportamiento individual respecto del Bien y el Mal", en *Económica*, La Plata, vol. XLII, Nº 1-2, 1996.
- SZYCHOWSKI**, Mario L., "La demanda del Bien" en *Económica*, La Plata, Año XLV, Nº 1, 1999.
- SZYCHOWSKI**, Mario L., "La demanda de cosas satisficentes que implican el Bien o el Mal", Separata de los *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, Buenos Aires, 2001.
- SZYCHOWSKI**, Mario L., "Un nuevo hombre económico", en *Anales de la Academia Nacional de Ciencias Económicas*, vol. XLVII, Buenos Aires, 2002, ps. 283-302.
- TOLEDO**, Fernando y **BASTOURRE**, Diego, "¿Es posible recomponer la situación ocupacional a partir del uso del capital social?", en *Anales de la XXXIX Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires, 2004.
- VARIAN**, Hal R., *Microeconomía intermedia*. Bosch, Barcelona, 1994.
- WILBER**, Charles K., "Economics and ethics", en DAVIS, J. B., HANDS, D. W. y MÄKI, U., *The handbook of economic methodology*, Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham, Northampton, 1998.