

CAPITAL SOCIAL, CONFIANZA Y

DESARROLLO

ECONÓMICO:

HACIA UN ENFOQUE INTEGRADOR¹

CLAUDIA LABARCA

La crisis económica actual ha llevado a que el concepto de confianza aparezca con mayor frecuencia en los medios de comunicación asociado al de desarrollo económico, aunque limitado mayoritariamente a mediciones de percepción. Este artículo recorre parte de la literatura académica existente entre confianza y desarrollo económico desde dos perspectivas aparentemente contrapuestas. Por un lado, analiza la confianza como elemento cultural propio del capital social, donde las identidades culturales juegan un rol preponderante. Asimismo, recoge una visión más ligada a la teoría de elección racional, escogiendo tres elementos fundamentales para la creación de confianza en aquellas situaciones donde no existen elementos culturales o normativos en común que la sustenten. Finalmente, sugiere la posibilidad de integrar ambas visiones donde todos los estamentos de la sociedad contribuyan a su formación.

Palabras clave

Desarrollo económico, Confianza, Capital social, Empresa, Identidad cultural, Globalización

“Virtually every commercial transaction has within itself an element of trust, certainly any transaction conducted over a period of time. It can be plausibly argued that much of the economic backwardness in the world can be explained by the lack of mutual confidence”

Kenneth Arrow, Nobel Price in Economics

“Prácticamente cada transacción comercial tiene en sí misma un elemento de confianza, ciertamente cualquier transacción que sea llevada a cabo dentro de un cierto período de tiempo. Puede argumentarse que mucho del atraso económico en el mundo puede explicarse por la falta de confianza mutua”

Keneth Arrow, Premio Nobel de Economía

CONFIANZA, PERCEPCIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO.

La crisis económica mundial ha hecho que la palabra confianza aparezca cada vez con mayor frecuencia en la prensa internacional asociada con percepciones de desarrollo o estancamiento económico. Diversos indicadores sitúan los grados de confianza de quienes actúan como motor de la economía en directa relación con el comportamiento de los mercados y de los instrumentos financieros. De esta manera, el constante reporte acerca de estudios que muestran indicadores de confianza relativos al sector empresarial o al de consumo provocan, a su vez, percepciones en el mercado que aumentan o disminuyen las posibilidades de crecimiento económico².

Como ejemplo, se puede analizar el siguiente titular del diario chileno *El Mercurio* del 13 de mayo de 2009,

reportando los resultados del Índice *Vistage*, indicador que desde 2003 mide la confianza en el empresariado norteamericano apoyado por la Universidad de Michigan: “Encuesta: 2000 CEO de Estados Unidos hoy confían más en la economía”. Como bajada, se lee: “Un nuevo índice que anticipa recuperación” (*El Mercurio*, 2009) mostrando de esta manera la importancia que el incremento en el indicador “confianza” tiene en el repunte de la economía. Sin embargo, al centrar la relación de las variables confianza y desarrollo económico solamente al nivel de percepción, se corre el riesgo de caer en lo que se conoce como argumentación circular, haciéndose difícil distinguir la causalidad entre ambas variables. En este sentido, cabe preguntarse, por ejemplo, si la mejora en ciertos indicadores económicos (tasa de inflación o tasa de desempleo, por nombrar algunas) aumenta la confianza en los actores claves del mercado o, revirtiendo la variable independiente, si el aumento de los niveles de confianza efectivamente incide en ciertos índices económicos, estimulando así la economía.

Sin embargo, en el ámbito académico, el estudio de la confianza y su relación con la economía ha ido más allá del ámbito de las percepciones, entendiéndola como una variable de desarrollo económico, vital para fortalecer la cooperación (Granovetter, 1985; Hardy, Phillips et al. 1998; Hardin, 2002), bajar costos de transacción (Fukuyama, 1995; Knack and Zak, 2001), evitar comportamientos oportunistas (Hardy, Phillips et al. 1998) o facilitar relaciones entre instituciones y empresas (Sako, 1998). Más aún, se ha argumentado que “si bien las estructuras de gobierno formales actúan como resguardo contra el comportamiento oportunista, no son por sí mismas suficientes para asegurar el rendimiento –innovación y aprendizaje– que la confianza induce” (Sako, 1998, p. 91), clave en la llamada era del conocimiento.

Existen, empero, dos niveles distintos al analizar esta relación. El primero se asocia a las teorías de capital social

–cuyo epicentro radicaría en las redes de confianza y en la idea de confianza generalizada– y el segundo se enfoca más bien desde la perspectiva micro económica, enfatizando la importancia de las relaciones de confianza tanto a nivel organizacional (por tanto, un análisis vertical) como aquellas que se encuentran entre las empresas (análisis horizontal).

Ambas perspectivas constituyen un tema relativamente nuevo en las ciencias sociales³. Si bien el enfoque desde la microeconomía y las teorías organizacionales ha encontrado cierto consenso en la literatura, por ejemplo en el caso de la importancia en la relación entre compradores y proveedores (Sako, 1998) o entre líderes –gerentes– y subordinados (Dirks, 2006), el rol de la confianza dentro de las teorías de capital social aún no genera consenso entre los académicos de diversas disciplinas.

De hecho, la importancia de variables blandas como la confianza comenzó a ganar legitimidad en las ciencias sociales hace sólo unos treinta años (Nooteboom, 2002, p. 2) y tomó impulso a partir del trabajo de autores como Coleman, quien combinó las teorías de elección racional con las influencias institucionales en el concepto de capital social (Coleman, 1988). Putnam, en tanto, fue quien definitivamente propagó el tema, cuando asoció el concepto de capital social basado en redes de confianza con el de desarrollo económico en *Making Democracy Work: Civic traditions in the South of Italy* y cuya investigación –realizada en un pequeño pueblo

DE HECHO, LA IMPORTANCIA DE VARIABLES BLANDAS COMO LA CONFIANZA COMENZÓ A GANAR LEGITIMIDAD EN LAS CIENCIAS SOCIALES HACE SÓLO UNOS TREINTA AÑOS (NOOTEBOOM, 2002, P. 2) Y TOMÓ IMPULSO A PARTIR DEL TRABAJO DE AUTORES COMO COLEMAN, QUIEN COMBINÓ LAS TEORÍAS DE ELECCIÓN RACIONAL CON LAS INFLUENCIAS INSTITUCIONALES EN EL CONCEPTO DE CAPITAL SOCIAL (COLEMAN, 1988).

al sur de Italia– demostró que la principal razón del retraso de dicha comunidad radicaba precisamente en la falta de redes sociales basadas en la confianza (Putnam, 1993). A esta investigación le siguió el éxito de Fukuyama y su libro *Trust: Social Virtues and Creation of Prosperity* (Fukuyama, 1995a), quien, a través de una metodología de casos de estudio, explica cómo aquellas sociedades con altos niveles de confianza generalizada tienen mayores posibilidades de lograr desarrollo económico. En un artículo posterior ahonda en su teoría:

“Como los economistas argumentan, la habilidad para la formación de organizaciones, depende de instituciones como los derechos de propiedad, contratos y de sistemas de derecho comercial. Pero también depende de un sentido de moral comunitaria, esto es, un set de reglas éticas no escritas que sirven de base para la confianza social. La confianza puede reducir dramáticamente lo que los economistas llaman costos de transacción –costos de negociación, cumplimiento de la ley y contratos, etc– y hace posible ciertas formas eficientes de organización económica que de otra manera hubieran requerido extensas reglas, contratos, litigios y burocracia” (Fukuyama, 1995b, p.90).

Desde los años 90, distintas disciplinas de las ciencias sociales (sociología, economía, antropología y ciencia política) han abordado –y debatido– la tesis de la confianza como variable de desarrollo económico (Bohnet and Croson, 2004, p.443), incluso convirtiéndose en tema central de importantes organismos internacionales⁴.

A pesar de que algunos entusiastas han llegado a denominar a la confianza como “la variable perdida” que explicaría el desarrollo (Humpfrey 1998, 214)⁵ o el elemento que “aceita las ruedas de la economía de mercado” (Stolle, 2007, p.655); otros académicos, especialmente ligados al ámbito de la

economía, se muestran más reticentes ya que, aunque se “ha comenzado a aceptar la importancia de la confianza, aún se tiende a subestimar su complejidad y por tanto se la malinterpreta” (Nooteboom, 2002). Aunque Granovetter argumenta que ya desde la década de los 70 “ha habido una erupción de interés entre los economistas acerca de temas antes ignorados como la confianza” (Granovetter, 1985, p.487), la legitimidad de ésta como variable de desarrollo (así como otras asociadas a actitudes generalizadas ya sean derivadas de cierta institucionalidad o de elementos culturales) entre los economistas pertenecientes al *mainstream* ha sido puesta en duda o simplemente se ha evitado incorporarla en el análisis (Sollow, 2000, p.6). Para algunos, se la considera un concepto “resbaladizo” (Nooteboom, 2002) y controvertido, incluso en su definición (Newton 2007)⁶.

Si bien esta reticencia desde el ámbito de la economía puede ser un elemento más del tradicional debate sobre la compleja relación entre elementos culturales y económicos (Worsley, 1999; Schech and Hagáis, 2000; Throsby 2001), tiene sus elementos propios que vale la pena analizar en forma individual.

Parte de la discusión se debe precisamente a la multiplicidad de definiciones, clasificaciones y funcionalidades que se asocian a la confianza como centro del capital social y a la ausencia de un consenso y una visión integrada del concepto. Serageldin, por ejemplo, reconoce la necesidad de “tender un puente” entre el “macro y micro capital social institucional en instituciones formales e informales y en asociaciones verticales y horizontales” (Serageldin, 2000, p.40).

Por razones de espacio, este artículo no pretende realizar una exhaustiva revisión de las múltiples dimensiones existentes entre confianza y desarrollo económico, sino que más bien centrará su análisis en dos visiones sobre confianza que derivan precisamente de las visiones macro y micro: confianza

DESDE LOS AÑOS 90, DISTINTAS DISCIPLINAS DE LAS CIENCIAS SOCIALES (SOCIOLOGÍA, ECONOMÍA, ANTROPOLOGÍA Y CIENCIA POLÍTICA) HAN ABORDADO -Y DEBATIDO- LA TESIS DE LA CONFIANZA COMO VARIABLE DE DESARROLLO ECONÓMICO (BOHNET AND CROSON, 2004, P.443), INCLUSO CONVIRTIÉNDOSE EN TEMA CENTRAL DE IMPORTANTES ORGANISMOS INTERNACIONALES.

generalizada (asociadas a las teorías de capital social, cultura y normas como elementos influyentes de los niveles de confianza) y confianza interpersonal. Dentro de las bases que forman la confianza interpersonal se dará relevancia al conocimiento, entendido éste como información que se posee para tomar decisiones relacionadas con el acto de confiar, y por ende ligado a la interacción constante (Ring and Ven, 1992; Dasgupta and Serageldin, 2000) y la comunidad de intereses (Hardin, 2002). Si bien estos conceptos no necesariamente provienen del campo de la economía, sí se enmarcan dentro de la temática de la confianza como variable independiente de desarrollo económico.

A pesar de que existen múltiples puntos de encuentro entre ambas dimensiones (es posible argumentar, por ejemplo, que la confianza generalizada es un agregado de la suma de la construcción de confianzas individuales, así como también es posible defender la idea de que la factibilidad de construir relaciones interpersonales basadas en la confianza, tiene directa relación con el grado de capital social existente en una sociedad) se las ha separado en dos categorías diferentes con el fin de realizar un análisis más acabado y sugerir un modelo que integre ambas dimensiones.

CONFIANZA GENERALIZADA, CAPITAL SOCIAL Y DESARROLLO ECONÓMICO: CUANDO LA CULTURA Y LAS INSTITUCIONES AFECTAN LOS GRADOS DE CONFIANZA DE UNA SOCIEDAD

La primera perspectiva se enmarca en el tema de capital social, sobre el que, a pesar de ser estudiado desde una diversidad de enfoques, existe cierto consenso en relacionarlo con los marcos institucionales y culturales en donde se inserta, transformándose así en las variables que determinan los niveles de confianza en una sociedad⁷.

Como se anunció en la introducción, existen diversos exponentes de esta perspectiva, entre los que destacan Putnam (1993; 2000; 2002; 2007), Granovetter (1985), Fukuyama (1995a; 1995b) e Inglehart. En todos ellos, los niveles de confianza están directamente relacionados a su contexto cultural/ institucional y constituyen el epicentro de las teorías de capital social.

Debido a la imposibilidad de abordar las influencias institucionales y culturales en un sólo artículo –el propio concepto de cultura es amplio: ya en la década del 50 se recogieron más de 150 definiciones de cultura (Thomas, 1999)– la generación y producción de confianza desde el punto de vista del capital social se analizará desde los temas de identidad cultural y homogeneidad étnica. Este enfoque

LA PRIMERA PERSPECTIVA SE ENMARCA EN EL TEMA DE CAPITAL SOCIAL, SOBRE EL QUE, A PESAR DE SER ESTUDIADO DESDE UNA DIVERSIDAD DE ENFOQUES, EXISTE CIERTO CONSENSO EN RELACIONARLO CON LOS MARCOS INSTITUCIONALES Y CULTURALES EN DONDE SE INSERTA, TRANSFORMÁNDOSE ASÍ EN LAS VARIABLES QUE DETERMINAN LOS NIVELES DE CONFIANZA EN UNA SOCIEDAD.

aparece como fundamental en una sociedad globalizada donde los intercambios comerciales entre culturas e identidades diferenciadas son esenciales para el desarrollo económico.

Putnam, quien definió al capital social como “conexiones entre individuos y redes sociales y las normas de reciprocidad y confianza”, (Putnam, 2000, p.19)⁸ otorga especial importancia al “sentimiento de identidad compartida y reciprocidad” (Putnam, 2000) como base para el establecimiento de capital social, especialmente en aquellos grupos donde el capital social actúa como vínculo⁹. Asimismo, en un artículo más reciente, el autor fortalece su teoría de que la diversidad étnica –si bien tiene beneficios de largo plazo para los países– repercute a corto plazo negativamente en los niveles de confianza, contradiciendo así la llamada “hipótesis de contacto” que defiende la idea de que a través del conocimiento aumentan los niveles de confianza entre personas de diverso origen étnico (Putnam, 2007, pp.141-142). Estudios empíricos sustentan esta propuesta. Por ejemplo, Knack, además de corroborar los beneficios económicos del capital social, también apoya la correlación entre homogeneidad étnica (junto a otros factores como la equidad social, mayores ingresos y ciertas características normativas e institucionales) y el aumento en los niveles de confianza (Knack, 1997; Knack and Zak, 2001). En tanto, Glaeser descubre que la confiabilidad declina cuando hay diferencia de nacionalidad o raza (Glaeser, 2000) y que la disminución en la distancia social, por el contrario, la potencia (Glaeser, 2002).

Referido también a la influencia de la cultura en la creación de confianza y capital social, pero desde un punto de vista diferente, está la visión de Fukuyama, cuya definición de capital social basada en Coleman –“el componente del capital humano que permite a los miembros de una sociedad dada confiar unos en otros y cooperar en la formación de nuevos grupos y asociaciones” (Fukuyama, 1995b, p.90), presenta rasgos similares a la de Putnam, ya que liga los conceptos de confianza, cooperación y asociaciones al desarrollo económico. En su análisis, Fukuyama divide a las

LO CIERTO ES QUE EXISTEN POCAS MANERAS DE MEDIR LA CONFIANZA GENERALIZADA Y QUE PERMITAN COMPARAR LOS GRADOS DE CONFIANZA SOCIAL Y SU RELACIÓN CON EL CRECIMIENTO ECONÓMICO, SIENDO LA PRINCIPAL LA ENCUESTA WORLD VALUE SURVEY12, QUE MIDE LA CONFIANZA GENERALIZADA EN LA MAYORÍA DE LOS PAÍSES DEL MUNDO CON LA SIGUIENTE PREGUNTA: “EN GENERAL, ¿CREE UD QUE SE PUEDE CONFIAR EN LA MAYORÍA DE LAS PERSONAS?”

sociedades con alto grado de capital social –Alemania, Japón o Estados Unidos– de aquellas consideradas de bajo capital social o niveles de confianza como Taiwán, China o Francia (Fukuyama, 1995b). Desde su análisis, la importancia de la familia, y los radios de confianza en torno a ésta, son fundamentales para el desarrollo económico (Fukuyama, 1995a)¹⁰. Esta visión está estrechamente ligada (y en cierta manera contradice) a la teoría de capitalismo confuciano que, bajo la idea weberiana de cómo ciertos valores propenden a la formación de sociedades capitalistas, promulga la idea de un capitalismo basado en valores asiáticos –confucianos– y que funciona como ejemplo de la relación entre valores culturales y desarrollo económico¹¹.

Una de las críticas a Fukuyama radica en que su hipótesis es “plausible pero no probada” (Sako, 1998, p.88), mientras que experimentos realizados entregan resultados diferentes e incluso opuestos (Buchan y Croson, 2004).

Lo cierto es que existen pocas maneras de medir la confianza generalizada y que permitan comparar los grados de confianza social y su relación con el crecimiento económico, siendo la principal la encuesta *World Value Survey*¹², que mide

la confianza generalizada en la mayoría de los países del mundo con la siguiente pregunta: “En general, ¿Cree Ud que se puede confiar en la mayoría de las personas?” (Inglehart, 1997; Inglehart and Baker, 2000; Inglehart, 2004). En el contexto latinoamericano, se efectuó la misma pregunta en un reciente estudio realizado por Cieplan y el Instituto Fernando Henrique Cardoso en siete países latinoamericanos, que arrojó bajos niveles de confianza social en los países encuestados¹³.

CONFIANZA INTERPERSONAL: UN RECURSO “RENOVABLE”

La primera perspectiva (confianza generalizada o capital social) sitúa parte importante de las fuentes de dicha confianza en elementos culturales e institucionales (por ejemplo normas culturales o características adscritas compartidas que son independientes tanto de los sujetos que confían como del objeto confiado)¹⁴. La confianza interpersonal, sin embargo, es entendida más bien como un concepto dinámico que parte desde una perspectiva individual, y está sujeta a ser creada, mantenida o eliminada por aquellos que participan en una relación de confianza. Como expresa Sako: “Confianza es por lo tanto un recurso renovable que se atrofia con el desuso y se multiplica con el uso” (Sako, 1998, p.93). Así, esta concepción la presenta más bien como producto de acciones particulares y basada en la racionalidad de los actores. De esta manera, aparece estrechamente ligada a la teoría de *rational choice* o elección racional, donde los individuos se comportan en forma similar a como lo hace el mercado, maximizando beneficios y utilidades y por ende reduciendo –en principio– sus riesgos. Por lo tanto, esta segunda perspectiva abre las puertas a una “gestión” en la generación de confianza, la que si bien se enmarca dentro de los límites de una relación interpersonal, facilita el esbozo de un marco analítico que aplique también a la sociedad como un todo.

DIMENSIONES DE LA CONFIANZA INTERPERSONAL

Diversas definiciones se han dado de los principales constituyentes de la confianza interpersonal, prevaleciendo en unos la idea de confianza como expectativas y en otros como comportamiento. De todas maneras, y adhiriéndose al análisis hecho por Hardy (Hardy, Phillips et al. 1998), las relaciones basadas en la confianza, involucrarían al menos la capacidad de disminuir la complejidad del entorno y de alguna manera predecir el comportamiento del otro, en el original, *Trust as predictability*, (Luhmann, 1979; Zucker 1986; Gambetta, 1988), por lo que aparece fuertemente asociada a la generación de expectativas respecto del comportamiento de la contraparte. Como explica Dasgupta: “las expectativas que uno tiene respecto de la elección del curso de acción de otros y que afectan las decisiones respecto del curso de acción propios” (Dasgupta, 1988, p.53). Asimismo, la confianza trae consigo un elemento de riesgo, tal como se explicó en el ejemplo puesto por Luhman (ver pie de página 4). Para ciertos autores, especialmente aquellos que vienen desde el área de la economía, la confianza es un “riesgo calculado” (Lane and Bachmann, 1998, p.4) enfatizando, por un lado, la dimensión racional del proceso de confianza y, por el otro, descartando entenderla como una confianza ciega.

Sin embargo, hay autores que enfatizan la dimensión de lo que en inglés se denomina *goodwill trust*, y que podría ser traducido como confianza basada en la benevolencia, la que *per se* involucra reciprocidad. Siguiendo la línea propuesta por Zucker (Zucker, 1986) el concepto se origina en la sociología parsoniana, quien basa la generación de confianza en a la “existencia de valores comunes que pueden ser traducidos a objetivos comunes” propiciando de ese modo la cooperación, y evitando comportamientos oportunistas (Hardy, Phillips et al. 1998, p.68). En un enfoque similar, Granovetter, por ejemplo, sitúa las fuentes de generación de confianza en las normas

culturales compartidas (Granovetter, 1985). Este análisis tiene bastantes puntos en común con las teorías de confianza generalizada analizadas en párrafos anteriores y vuelven a poner los temas de identidad y cultura compartidas en el tapete.

Pues, si como muchos autores afirman, la confianza es fundamental para el crecimiento económico y existen ciertos aspectos culturales que influyen en los grados de confianza (especialmente aquellos relacionados con aspectos identitarios), ¿Cuáles son entonces las bases –como individuos/ empresas/ instituciones– para construir confianza en un mundo globalizado donde los factores de identidad o el hecho de compartir normas comunes no siempre están presentes? Como explica Zucker, la confianza basada en características adscritas –por ejemplo, similitud étnica– no puede ser creada a voluntad y, por lo tanto, en sociedades avanzadas se ha convertido en un bien escaso (citado en Lane and Bachmann, 1998, p.12).

En otros términos, advierte Hardy, cabe preguntarse “si estas suposiciones [la importancia de compartir cultura y valores] son útiles en el contexto de relaciones interorganizacionales complejas, en la que las partes pueden tener valores diferentes, perseguir objetivos distintos o estar sujetos a presiones diversas debido a que han sido socializados por culturas distintas”(Hardy, Phillips et al. 1998, p.68). Más aún, la pregunta sigue vigente en un mundo cada día más globalizado y sustentado por los flujos de comercio exterior donde las multiplicidades idiomáticas, étnicas y otras características culturales están en constante interacción en el mundo de los negocios. Por otro lado, la respuesta

**¿CUÁLES SON ENTONCES LAS BASES –COMO INDIVIDUOS/
EMPRESAS/ INSTITUCIONES– PARA CONSTRUIR CONFIANZA
EN UN MUNDO GLOBALIZADO DONDE LOS FACTORES DE
IDENTIDAD O EL HECHO DE COMPARTIR NORMAS COMUNES NO
SIEMPRE ESTÁN PRESENTES?**

tampoco puede venir exclusivamente de la teoría de elección racional, ya que, como se ha comprobado, en el accionar de un individuo (incluido en aquel que confía o en el que se deposita la confianza) los factores son complejos y no pueden ser atribuidos monocausalmente (Dasgupta, 1988, p.53).

FUENTES DE CREACIÓN DE CONFIANZA INTERPERSONAL: INTERACCIÓN, CONOCIMIENTO E INTERESES COMUNES

Ya en la década del 80, Axelrod desarrolló la idea de que la cooperación se basa en la constante interacción de las personas, cuando éstas comparten una visión de largo plazo y, por tanto, vislumbran una relación constante en el tiempo (Axelrod, 1984). Recientemente, otros autores han postulado que la confianza se logra a medida que aumenta la interacción de los participantes (Dasgupta, 1988). Esto es especialmente relevante cuando existe ausencia de códigos comunes y por ende dificultades en la comunicación que ralentizan los procesos de desarrollo de confianza (Chile, 1998; Hardy, Phillips et al. 1998). La constante interacción lleva asimismo a un aumento del conocimiento entre las partes, lo que da origen a un tipo de confianza basada en el conocimiento (*knowledge-based trust*). Aquí, quien confía basa su decisión en información que posee previamente (Dasgupta, 1988, pp.55-56). Hardin, en tanto, delimita su definición de confianza y si bien la basa en conocimiento (que va junto a una creencia), se opone a concepciones abstractas de lo que se entiende por confianza. Para él, la generación de confianza está estrechamente ligada a la motivación por la cual se confía –determinado interés compartido por las dos partes– y el proceso se delimita tanto al objeto como a la persona en la cual se deposita la confianza. Así, los procesos de generación de confianza se encuentran encapsulados en una situación personal, por lo que aquellas nociones de “confiar en la mayoría de las personas” en las que se sustentan las mediciones de capital social, no tienen validez. Argumenta: “Yo confío en ti porque tus intereses encapsulan a los míos

en cierta medida y (...) porque quiero que esta relación continúe” (Hardin, 2002, p.1). De esta forma, confianza se entiende desde una comunidad de intereses (por ejemplo, compartir intereses económicos) en una situación relacional y con expectativas de intercambio futuro que también se engancha con la idea de conocimiento e interacción discutidas previamente¹⁵.

CONCLUSIONES: CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZAS EN UN MUNDO MULTICULTURAL Y GLOBALIZADO.

A primera vista, ambas posturas analizadas (confianza basada en factores culturales, v/s aquella basada en interacción en el tiempo, conocimiento o interés) en este artículo pueden ser contradictorias, y de alguna manera reflejan el eterno debate sobre el grado en que los procesos sociológicos y las normativas institucionales influyen o moldean el pensamiento individual cuando a procesos económicos se refiere, esto es la visión “sobre” o “sub” socializada de la relación sociedad/economía como tan bien lo explicó Granovetter (Granovetter, 1985) y que en definitiva se remite a la dicotomía estructura – individuo.

Sin embargo, este artículo ha preferido optar por entenderlas como distintas dimensiones y diferenciarlas sólo analíticamente, ya que ambas interactúan y se condicionan en forma dinámica. Así por ejemplo, no es posible dejar de lado los factores culturales e institucionales que efectivamente determinan –hasta cierto punto– el comportamiento de los individuos, lo que influye en los patrones de generación de confianza en una relación, por ejemplo de negocios, entre dos participantes de culturas diferentes. Sin embargo, es necesario también dar crédito a la capacidad propia del individuo –y a sus motivaciones, como lo señala Hardin– de generar relaciones de confianza a pesar de la inexistencia de ciertos patrones compartidos, a la vez que propiciar

ES NECESARIO ENTONCES TOMAR COMO UN ELEMENTO IMPORTANTE –AUNQUE NO ÚNICO– LA INCIDENCIA DE ELEMENTOS CULTURALES EN LOS PROCESOS DE FORMACIÓN DE CONFIANZA. SI AQUELLOS AUTORES QUE ENFATIZAN LA HOMOGENEIDAD ÉTNICA O EL COMPARTIR NORMAS Y CÓDIGOS CULTURALES ESTÁN EN LO CIERTO, ESTA PERSPECTIVA CHOCA FUERTEMENTE CON LOS PROCESOS ACTUALES DE GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA DONDE EJECUTIVOS Y EMPRESAS DE DIVERSO ORIGEN DEBEN ESTABLECER RELACIONES DE NEGOCIOS CON SUS PARES AÚN SIN COMPARTIR NINGUNA DE LAS BASES QUE RESULTAN DE CONFIANZAS ADSCRITAS.

mecanismos institucionales que la sustenten. Como explica Knight, cuando postula la idea de que para cada individuo en una sociedad hay dos fuentes primarias de confianza: experiencia pasada individual y factores culturales (Knight, 2001, pp.358-359).

Es necesario entonces tomar como un elemento importante –aunque no único– la incidencia de elementos culturales en los procesos de formación de confianza. Si aquellos autores que enfatizan la homogeneidad étnica o el compartir normas y códigos culturales están en lo cierto, esta perspectiva choca fuertemente con los procesos actuales de globalización económica donde ejecutivos y empresas de diverso origen deben establecer relaciones de negocios con sus pares aún sin compartir ninguna de las bases que resultan de confianzas adscritas.

Pues aunque la actual crisis económica ha suscitado ciertas tendencias al proteccionismo por parte de las economías desarrolladas, la importancia de las relaciones económicas y el comercio exterior entre los países sigue siendo fundamental para aquellas naciones en vías de desarrollo, entre las que se encuentran muchas latinoamericanas, que desde ya hace algún tiempo han ido abriendo cada vez más su economía y

umentando su intercambio comercial incluso con naciones cultural e institucionalmente alejadas. Baste tomar el ejemplo de la relación económica comercial entre América Latina y La República Popular China.

El Consejo de las Américas, citando datos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), señala que “el intercambio comercial entre Asia y América Central y del Sur se duplicó entre el 2000 y el 2006 (\$62 a \$130 mil millones)” (Consejo de las Américas, 2008). Actualmente dos naciones, Chile y Perú, ya han firmado un Tratado de Libre Comercio con el gigante asiático, y Costa Rica está en proceso de negociación. Si bien no se puede desconocer la multiplicidad de factores que están en juego al analizar el crecimiento de la relación comercial entre China y América Latina, la distancia cultural y por ende la ausencia de identidades comunes que faciliten la confianza (no sólo geográfica) es un factor clave a tomar en cuenta (Ellis, 2009). Como lo explica Child: “El establecimiento y mantenimiento de confianza dentro de relaciones entre socios y su equipo de trabajo en alianzas estratégicas internacionales presentan un desafío especial, ya que cruzan los límites de los sistemas culturales e institucionales, que en parte importante sustentan la confianza, ya que comparten una identidad social común, normas de conducta y salvaguardas institucionales como es la ley” (Child, 1998, p.243).

Siguiendo la literatura revisada (y mucha más que por razones de espacio no fue posible incluir aquí) se desprende, por un lado, la importancia de la construcción de confianza en el desarrollo económico y, por otro, la complejidad en este mismo proceso. Estos dos elementos requieren abordar el tema desde una perspectiva multidimensional, que involucre distintas disciplinas teóricas y que sean capaces de incorporar en el análisis una “sensibilidad cultural”, pero que a su vez reconozcan la importancia de las acciones y experiencias individuales (y en éstas se entienden individuos y corporaciones).



Asimismo, se requiere que los elementos destacados en este artículo que facilitan la construcción de confianza y, por ende, el desarrollo económico –perspectivas de cooperación a largo plazo, conocimiento mutuo e interés común– sean analizados y sustentados no sólo por los actores individuales que participen en estos procesos, sino que deben constituir parte esencial de políticas públicas. En este último aspecto es necesario generar mecanismos que permitan y fomenten la construcción de una sociedad que por un lado aumente sus niveles de confianza social interna –y de esta manera sienta las bases para un desarrollo económico– pero que al mismo tiempo pueda generar una imagen de confianza hacia el exterior que promueva y sustente su comercio y turismo. Como explica Hardin: “Las instituciones pueden ser la fuente de conocimiento que se requiere para confiar en alguien. En cierto modo, las instituciones certifican a muchos aquellos con los que nosotros interactuamos (...) por tanto las instituciones muchas veces juegan el rol de intermediarios de confianza en nuestras relaciones con otros” (Hardin, 2002, p.113).

Por tanto, el esfuerzo de encontrar mecanismos de construcción de confianza que escapen a aquellos que aún parecen prevalecer al interior de una sociedad (por ejemplo, identidades comunes basadas en normas u homogeneidad étnica) debe involucrar a los distintos estamentos de la sociedad, públicos y privados. La construcción de confianza se transforma entonces en una tarea crítica ya que, como el economista y Premio Nobel Amartya Sen explica, “su inexistencia puede constituir la mayor barrera al éxito económico” (Sen, 1999)¹⁶.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALMOND, G. A. and G. B. POWELL
1966 Comparative politics: a developmental approach. Boston: Little, Brown.
- ARROW, K.
1972 “Gifts and Exchanges” *Philosophy and Public Affairs* 1(4): 343-362.
- AXELROD, R.
1984 *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Book Publishers.
- BOHNET, I. and R. CROSON
2004 Special issue: trust and trustworthiness. Amsterdam: North-Holland.
- BUCHAN, N. and R. CROSON
2004 The boundaries of Trust: own’s and others’ actions in the USA and China. Special issue: trust and trustworthiness. I. Bohnet and R. Croson. Amsterdam, North-Holland: 485-504.
- CHEUNG, G. C. K.
2004 “Chinese Diaspora as a Virtual Nation: Interactive Roles between Economic and Social Capital.” *Political Studies* 52: 664-684.
- CHILD, J.
1998 Trust and International Strategic Alliances: The case of Sino - Foreign Ventures. Trust within and between organizations. C. Lane. Oxford, Oxford University Press: 241-272.
- COLEMAN, J. S.
1988 “Social Capital in the Creation of Human Capital.” *The American Journal of Sociology*, 94 Supplement: Organizations and Institutions: Sociological and Economic Approaches to the Analysis of Social Structure: S95-S120.

- DASGUPTA, P.
1988 Trust as a commodity Trust: making and breaking cooperative relations. D. Gambetta. Oxford, Basil Blackwell: 49-72.
- DASGUPTA, P. and I. SERAGELDIN
2000 Social capital: a multifaceted perspective. Washington D. C.: World Bank.
- DIARIO EL MERCURIO
2009 13 de Mayo, Sección Economía y Negocios, página B4.
- DIRKS, K. T.
2006 Three Fundamental questions regarding trust in leaders. Handbook of trust research. R. Bachmann and A. Zaheer. Cheltenham, Edward Elgar: 15-28.
- ELLIS, R. E.
2009 China in Latin America: the whats and wherefores. Boulder, Colo., Lynne Rienner Publishers.
- FORUM, W. E.
2002 Building Trust, Peace and Reconciliation. World Economic Forum.
- FUKUYAMA, F.
1995a Trust: the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton.
- FUKUYAMA, F.
1995b "Social Capital and the Global Economy". Foreign Affairs.
- GAMBETTA, D.
1988 Trust: making and breaking cooperative relations. Oxford: Basil Blackwell.
- GLAESER, E. L., David and SACERDOTE, Bruce
2002 "An economic Approach to Social Capital." The Economic Journal 112: F437-F458.
- GLAESER, E. L., David; SCHEINKMAN, Jose; Christine SOUTTER
2000 "Measuring Trust." The Quarterly Journal of Economics 115(3): 811 - 846.
- GRANOVETTER, M.
1985 "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." The American Journal of Sociology, 91(3): 481-510.
- HAMILTON, G. G.
1999 Cosmopolitan capitalists: Hong Kong and the Chinese diaspora at the end of the 20th century. Seattle; London, University of Washington Press.
- HARDIN, R.
2002 Trust and trustworthiness. New York: Russell Sage Foundation.
- HARDY, C., N. PHILLIPS, et al.
1998 Distinguishing Trust and Power in Interorganizational Relations: Forms and Facades of Trust. Trust within and between organizations. C. Lane. Oxford: Oxford University Press: 64 - 87.
- HUMPFREY, J.
1998 Trust and the transformation of Supplier Relations in Indian Industry. Trust within and between organizations. C. Lane. Oxford: Oxford University Press: 214-240.
- INGLEHART, R.
1997 Modernization and postmodernization: cultural, economic, and political change in 43 societies. Princeton, N.J.; Chichester, Princeton University Press.
- INGLEHART, R.
2004 Human Beliefs and Values: a cross-cultural sourcebook based on the 1999-2002 values surveys. Mexico.
- INGLEHART, R. and W. E. BAKER
2000 "Looking Forward, Looking Back: Continuity and

- Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values. Change at the Turn of the Millenium." American Sociological Review 65 (1): 19-51.
- KIM, S.-E.
2005 "The Role of Trust in the Modern Administrative State: An Integrative Model." Administration & Society 37: 611-634.
- KNACK, P. K. S.
1997 "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation". The Quarterly Journal of Economics 112(4): 1251-1288.
- KNACK, S. and P. J. ZAK
2001 "Trust and Growth". The Economic Journal 111(470): 295-321.
- KNIGHT, J.
2001 Social Norms and the rule of Law: Fostering Trust in a Socially Diverse Society. Trust in society. K. S. Cook. New York, Russell Sage Foundation. II: 354-373.
- LANE, C. and R. BACHMANN
1998 Trust within and between organizations: conceptual issues and empirical applications. Oxford: Oxford University Press.
- LIN, N.
2002 Social capital: a theory of social structure and action. Cambridge: Cambridge University Press.
- LIU, H.
2000 Globalization, Institutionalization and the Social Foundation of Chinese Business Networks. Globalization of Chinese business firms. H. W.-c. Yeung and K. Olds. Basingstoke, MacMillan: 105-125.
- LUHMANN, N.
1979 Trust and power: two works. Chichester, Wiley.
- NEWTON, K.
2007 Social Political Trust. Oxford Handbook of Political Behaviour. R. J. Dalton and H. D. Klingemann. Oxford: Oxford University Press: 342-361.
- NOOTEBOOM, B.
2002 Trust: forms, foundations, functions, failures and figures. Cheltenham, Edward Elgar Pub.
- PUTNAM, R. D.
1993 Making democracy work: civic traditions in modern Italy. Princeton, N.J., Princeton University Press.
- PUTNAM, R. D.
2000 Bowling alone: the collapse and revival of American community. New York: Simon & Schuster.
- PUTNAM, R. D.
2002 Democracies in flux: the evolution of social capital in contemporary society. Oxford: Oxford University Press.
- PUTNAM, R. D.
2007 "E Pluribus Unum: Diversity and Community in the Twenty-first Century. The 2006 Johan Skytte Prize Lecture." Scandinavian Political Studies. 30(2): 137-174.
- RING, P. S. and A. H. V. D. VEN
1992 "Structuring Cooperative Relationships between Organizations." Strategic Management Journal 13(7): pp. 483-498.
- SAKO, M.
1998 Does Trust improve business performance? Trust within and between organizations. C. Lane. Oxford: Oxford University Press: 88-117.
- SCHECH, S. and J. HAGGIS
2000 Culture and development: a critical introduction. Oxford: Malden, MA, Blackwell Publishers.

- SEN, A. K.
1999 Development as freedom. New York: Knopf.
- SERAGELDIN, I. a. C. G.
2000 Defining social capital: an integrating view. Social capital: a multifaceted perspective. Dasgupta, Ismail. Washington D. C.: World Bank.
- SOLLOW, R.
2000 Notes on Social Capital and Economic Performance. Social capital: a multifaceted perspective. Dasgupta, Ismail. Washington D. C.: World Bank.
- STOLLE, D.
2007 Social Capital. Oxford Handbook of Political Behaviour. R. J. Dalton and H. D. Klingemann. Oxford: Oxford University Press: 65-664.
- THOMAS, R. M.
1999 Human development theories: windows on culture. Thousand Oaks, Calif.; London: Sage Publications.
- THROSBY, C. D
2001 Economics and culture. Cambridge: Cambridge University Press.
- TIRONI, E.
2008 Redes, Estado y Mercados: Soporte de la Cohesión Social Latinoamericana. Santiago de Chile: Uqbar.
- WORSLEY, P.
1999 Culture and Development Theory. Culture and global change. T. Skelton and T. Allen. London: Routledge: 30-41.
- ZUCKER, L. G.
1986 "Production of Trust: Institutional Sources of Economic Structure, 1840 - 1920 " Research in Organizational Behavior 8: 53 -111.

REFERENCIAS INFORMÁTICAS

- COUNCIL OF THE AMERICAS
2008 Asia-Latin America Trade Update: APEC Peru Year (<http://coa.counciloftheamericas.org/article.php?id=894>), consultado el 4 de Enero de 2009.

- LATINOBARÓMETRO
2009 www.latinobarometro.org, consultado el 8 de junio de 2009.

- WORLD VALUES SURVEY
2009 www.worldvaluessurvey.org, consultado el 11 de junio de 2009.

NOTAS

1. Este artículo ha sido escrito con el apoyo del Programa AlBan, Programa de Becas de Alto Nivel de la Unión Europea para América Latina, beca nº E07D400981CL. Las citas son traducciones libres de la autora a partir de los textos originales en inglés.
2. Algunos autores, como Nicklas Luhmann, realizan la división conceptual entre "trust" y "confidence", dependiendo del grado de riesgo involucrado (Luhmann, 1979). Sin embargo, ambos conceptos sólo tienen un equivalente en el idioma español y se traduce como confianza. Los indicadores mencionados en este artículo normalmente se refieren al concepto anglosajón "confidence". Para los efectos de este artículo y dado que se refiere a una conceptualización en habla española, se tomarán como equivalentes.
3. Sin embargo, algunos autores destacan que la confianza se la ha visto desde los tiempos de Confucio como un



factor esencial para la vida social, política y económica: Newton, K. (2007). Social Political Trust. Oxford Handbook of Political Behaviour. R. J. Dalton and H. D. Klingemann. Oxford, Oxford University Press: 342-361.

4. En su informe anual de 2002-2003, el Foro Económico Mundial tituló su reporte: “Construyendo confianza, paz y reconciliación”. Forum, W. E. (2002/2003). *Building Trust, Peace and Reconciliation, World Economic Forum*.
5. El tema de la confianza, sin embargo, no se circunscribe a la economía. Sociólogos, antropólogos y otros científicos sociales han estudiado la confianza en sus diversas funcionalidades, por ejemplo, como elemento fundamental en procesos de cohesión y certeza social ya que reduce la complejidad de los sistemas sociales. Un ejemplo importante lo da Luhmann cuando dice que la confianza es un elemento esencial para poder tomar decisiones en un sistema social, que, sin embargo, siempre conlleva un riesgo, puesto que de lo contrario sólo sería esperanza: “Si una madre deja a su hijo al cuidado de una niñera, existe una serie de esperanzas asociadas a este acto: que nada malo pasará, que la niñera será amable con el bebé, que no lo molestará encendiendo la radio o que lo dejará al cuidado de otra persona. Lo que involucra confianza, empero, se extiende a las eventualidades, que de ocurrir le causarán el arrepentirse de su decisión de haber salido y haber dejado a su hijo en manos de otra persona. Confianza, entonces, siempre está asociado a una alternativa crítica (...) y la posibilidad de daño” Luhmann, N. (1979). Trust and power: two works. Chichester, Wiley.. pp. 24. En el campo de la ciencia política desde la década de los 60, la confianza se ha estudiado como parte fundamental de los procesos democráticos, desde el trabajo seminal de Almond y Verba: Almond, G. A. and G. B. Powell (1966). Comparative politics: a developmental approach. Boston, Little, Brown. En Latinoamérica, los niveles de confianza y democratización se miden constantemente por ejemplo, el conocido instrumento Latinobarometro mide los niveles de confianza en relación a los niveles de democratización. Ver www.latinobarometro.org. Sin embargo, otras implicancias de la importancia del estudio de la confianza en procesos políticos excede el ámbito de este artículo.
6. De hecho, Kim recoge alrededor de 30 definiciones diferentes acerca de lo que diversos autores entienden como “confianza”. Kim, S.-E. (2005). “The Role of Trust in the Modern Administrative State: An Integrative Model.” Administration & Society 37: 611-634.
7. Existen, sin embargo, otras corrientes dentro de la teoría de capital social, donde el acento se pone en otras características (por ejemplo, en la estructura) Véase Lin, N. (2002). Social capital: a theory of social structure and action. Cambridge, Cambridge University Press.
8. Posteriormente, el autor tomará como indicadores de capital social, especialmente en los Estados Unidos, la cantidad de instituciones sociales o de beneficencia existentes en una sociedad y entenderá a la confianza generalizada como un resultado de los niveles de asociatividad. Putnam, R. D. (2000). Bowling alone: the collapse and revival of American community. New York, Simon & Schuster.
9. Putnam distingue dos tipos de capital social: el que actúa como vínculo y aquél que actúa como puente. El primero tiene una orientación interna y genera fuertes lazos al interior de la comunidad, mientras que puede crear distancias con el medio ambiente externo. El capital social puente, en cambio, se abre a crear vínculos con el exterior.
10. De acuerdo a Fukuyama, la imposibilidad de ciertas sociedades de profesionalizar las empresas (esto es, dar el salto entre la empresa familiar y una empresa “moderna”) se encuentra en los radios de confianza de estas sociedades. En aquellas sociedades en las que se circunscribe la confianza a la familia (excluyendo

a todos aquellos que se encuentran fuera del radio de ésta), resulta más difícil la profesionalización.

11. Brevemente, la teoría de capitalismo confuciano se refiere a las redes de expatriados chinos (diáspora) en el exterior, principalmente en el sudeste asiático, cuyas redes de confianza estarían basadas en características adscritas, tales como el hecho de compartir la misma etnia, religión o lugar de origen. Según esta teoría, el radio de confianza del cual habla Fukuyama se trasladaría a una “familia más extendida” y constituiría la base del desarrollo económico de países como Malasia, Singapur, Corea del Sur, Hong Kong o Taiwán. Para mayor información referirse a Hamilton, G. G. (1999) Cosmopolitan capitalists : Hong Kong and the Chinese diaspora at the end of the 20th century. Seattle; London, University of Washington Press; Liu, H. (2000) Globalization, Institutionalization and the Social Foundation of Chinese Business Networks. Globalization of Chinese business firms. H. W.-c. Yeung and K. Olds. Basingstoke, MacMillan: 105-125; Cheung, G. C. K. (2004) “Chinese Diaspora as a Virtual Nation: Interactive Roles between Economic and Social Capital.” Political Studies 52: 664-684. Como toda teoría, ésta también ha sido cuestionada.
12. Véase <http://www.worldvaluessurvey.org/>
13. La encuesta se realizó en siete países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México y Perú). En el caso de la pregunta relativa a la confianza social “¿Ud. diría que se puede confiar en la mayoría de las personas o hay que tener cuidado con ellas? Solo un 13% de los encuestados contestó “se puede confiar en la mayoría de las personas”. Más información relativa al proyecto, favor referirse a: http://www.ifhc.org.br/index.php?module=conteudo&class=fixo&event=ver&id_conteudo=487
14. Esto no significa que los niveles de confianza generalizada no puedan ser potenciados a través de políticas públicas y sociales que tengan este objetivo. Para mayor información sobre Latinoamérica, políticas públicas y capital social, favor referirse a: “Redes, Estado y Mercados: Soporte de la Cohesión Social Latinoamericana”. Tironi, E. (2008) Redes, Estado y Mercados: Soporte de la Cohesión Social Latinoamericana. Santiago de Chile, Uqbar.
15. Hardin también explica la existencia de otros tipos de confianza que se relacionan con la existencia de instituciones o se mediatizan por actores no institucionales.
16. Amartya Sen es un economista que por años ha abogado intensamente por entender las causas del desarrollo económico en un marco más amplio que el que entregan las teorías económicas tradicionales o neoliberales.