

# La confianza como encrucijada: cultura, desarrollo y corrupción

## Trust as a crossroad: culture, development and corruption

Esteban Laso

stifen@usa.net

### Resumen

En los últimos años, la teoría social se ha volcado a buscar explicaciones a las dificultades en el desarrollo socioeconómico más allá de los terrenos de la economía y la sociología. La confianza, el “espíritu” que anima las sociedades, se ha convertido en un concepto imprescindible para entender los caminos del desarrollo y el cruce entre la psicología, la economía y la cultura. En este texto propongo una definición del concepto útil para las diversas ciencias sociales, exploro sus implicaciones en el desarrollo y la corrupción con especial énfasis en el Ecuador y trazo una línea para futuros estudios.

**Palabras clave:** Confianza; Capital social; Desarrollo; Ecuador

### Abstract

*In recent years, social theory has focused on the search of explanations for the difficulties in socioeconomic development beyond the realms of Economy and Sociology. Trust, the ‘spirit’ that animates societies, has become essential to understand the pathways to development and the convergence between Psychology, Economy and Culture.*

*In this text, I propose a definition of the concept useful for diverse Social Sciences, explore the implications to development and corruption, with a special emphasis on Ecuador, and suggest some guidelines for future research.*

**Keywords:** Trust; Social capital; Development; Ecuador

### El problema de la confianza

A partir de la década de los setenta, la hipótesis de que la cultura de un pueblo se relaciona con su nivel de desarrollo económico y político (heredera de Tocqueville y Weber) fue desplazada de los estudios sobre el desarrollo al no encajar en el paradigma de la “acción racional” y su “imperialismo económico” (Ramón Febrero, 1997). Como afirma Meier, “*the majority of development economists are reluctant to include culture on the right side of a growth regression*” (Gerald Meier, 2004, p. 130); por desgracia, el análisis de regresión y sus derivados son el canon científico de la economía actual (Taagepera, Rein 2008).

Los trabajos de Robert Putnam (1993), Douglass North (1990), Francis Fukuyama (1995), Diego Gambetta (1988) y sobre todo Samuel Huntington (2000) han invertido esta tendencia al cuajar, con las ideas de Amartya Sen (1989), en el concepto de “capital social” (Bernardo Kliksberg, 2002). La reciente publicación de Stephen Covey (hijo) dedicada al tema (2006) ha extendido esta tendencia al mundo de la gestión. Tanto el trabajo de Putnam como las investigaciones de Gambetta sobre la mafia siciliana (Gambetta, 2005) coinciden en otorgar a la confianza un papel fundamental en la configuración de las interacciones económicas y la construcción de comunidades sustentables a largo plazo.

Sin embargo, en este contexto, los hallazgos de la investigación y la reflexión que sobre la confianza se ha realizado desde la psicología han sido poco aprovechados (exceptuando, quizá, a David Good, 1998). Asimismo, en Ecuador, la discusión sobre la influencia de la confianza en el desarrollo ha brillado por su casi total ausencia. Tal vez sea el libro de Oswaldo Hurtado “Las costumbres de los ecuatorianos” (2007) el primer aporte sistemático a este problema –más allá de las observaciones de Alfredo Espinosa Tamayo (1918); un aporte pionero que hace falta profundizar. Así, en este artículo pretendo subasnar esa ausencia con un análisis de la desconfianza desde la perspectiva psicológica, sus orígenes históricos en la sociedad ecuatoriana y posibles alternativas.

## **Primera parte: la noción de confianza**

---

### **Predictibilidad y controlabilidad en el ámbito social-interpersonal**

El problema de la confianza empieza por la dificultad a la hora de definirla, como lo demuestran algunos ensayos de definición en la psicología (Franz Petermann, 1999, p. 22):

1. Rotter: “La confianza se basa en la esperanza de una persona o grupo en poder contar con una promesa dada oral o escrita, positiva o negativa, por otra persona o grupo”.
2. Jackson: “La confianza es la creencia de que el otro hará por uno en algún momento lo que se ha hecho por él”.
3. Deutsch: “La acción confiada muestra conductas que
  - a. Aumentan la propia vulnerabilidad,
  - b. Tienen lugar frente a una persona no sujeta al control personal,
  - c. Se escogen en una situación en que el daño que posiblemente se padece es mayor que el provecho que se puede sacar de la conducta”.
4. Schlenker: “la confianza se refiere a acciones futuras de otros, que eluden el propio control y por ello implican incerteza y riesgo”.
5. Johnson: “La confianza se muestra en la disposición a hablar de temas que potencialmente pueden provocar desaprobación y rechazo y por tanto presentan un riesgo”.

Aunque cada definición toca aspectos distintos, todas se solapan sobre un terreno común. Casi todas incluyen el riesgo, la controlabilidad o su ausencia, la coherencia entre palabra y obra. La última, que enfatiza la voluntad de “abrirse” o “sincerarse”, es la más alejada de este ámbito semántico; pero puede subsumirse bajo las anteriores si entendemos que “hablar de temas que puedan provocar desaprobación” es una más de las posibles conductas “de riesgo” interpersonal. La confianza tiene siempre relación con el “riesgo”; es decir, sólo puede surgir en contextos donde se puede “perder”; y, *ceteris paribus*, cuanto mayor sea la potencial pérdida, menor será la tendencia a confiar.

Desde una perspectiva psicológica podemos analizar el riesgo mediante dos conceptos interdependientes: la predictibilidad y la controlabilidad (Martin Seligman, 1981). Aquello que es seguro,

---

indiscutible, apodíctico, carece de riesgo; éste sólo se presenta en condiciones de incertidumbre, cuando el desenlace de una situación dada no puede predecirse.

Un caso específico de la capacidad de predecir un resultado se da cuando puedo ejercer influencia sobre él –es decir, controlarlo en cierta medida; mi influencia puede reducir la incertidumbre hasta desvanecerla. Por consiguiente, arriesgarse supone no gozar del control total de una situación. La controlabilidad requiere de la predictibilidad, pero no al revés; para controlar algo he de ser capaz de predecirlo –pero predecirlo no me asegura poderlo controlar.

Sin embargo, el anticipar un evento incontrolable sí me permite evaluar mi repertorio de respuestas y elegir la más conveniente desde un punto de vista definido, salvaguardando mi bienestar; es decir, aunque no pueda controlar el evento externo sí que puedo *controlarme a mí mismo frente a él*. Existen razones, tanto teóricas (George Kelly, 1955) como empíricas (Martin Seligman, 1992; David Winter & Linda Viney, 2005), para pensar que la incapacidad de predecir los acontecimientos (ante todo interpersonales) suscita un intenso y paralizante malestar.

En el uso cotidiano, la palabra “confianza” (y, más aún, su equivalente inglesa “trust”) se emplea sobre todo al referirse a las relaciones entre personas o instituciones; es decir, se restringe al ámbito de lo humano. Me fío de mis amigos, del tendero de la esquina o del mecánico; no de mi teléfono móvil, mi coche o el filete que estoy comiendo. (Confío en que mi televisor funcione, no en él *per se*). En otras palabras, la confianza sólo puede ocurrir allí donde hay *intencionalidad*, un *alter ego* en sentido estricto; donde hay otro ser que, como yo mismo, orienta su acción en función del futuro de sí *tal y como lo anticipa en relación con mis actos*, otro ser ante cuya conducta debo tomar una postura. Hay también motivos teóricos (Thomas Luckmann, 1996) y empíricos (Peter Gärdenfors, 2006) para creer que la intencionalidad (o “teoría de la mente”) es una categoría fundamental y primitiva de la cognición humana, irreductible a otros componentes.

Ahora bien: la aparición de la intencionalidad trae aparejada una reducción de mi controlabilidad. En la medida en que el otro goza de la capacidad de forjarse intenciones propias está fuera de mi control (directo), aunque no de mi posibilidad de predecir su conducta. Puedo ensayar mecanismos indirectos de control como la coerción o el soborno; pero incluso éstos dan por supuesta una determinada constelación de preferencias y creencias en la mente del interlocutor (Jon Elster, 1998) –y, *a fortiori*, la necesidad de ser capaz de predecirla. De todos modos, si puedo controlar el comportamiento de alguien no necesito confiar en él; basta con fiarme de que responderá a la “estructura de incentivos” que he diseñado. En este caso no hay confianza sino poder o dominación.

Así pues, hablamos de confianza en las situaciones en que:

- Una persona se relaciona con otra (o más),
- En una actividad que los vincula (aunque no tenga por qué ser común o compartida),
- En la que una de las dos, al menos, incurre en un riesgo,
- Porque no puede controlar la conducta de la otra (de la cual dependen parcial o totalmente sus beneficios o pérdidas),

- Aunque pueda predecirla, *grosso modo*, haciéndose una idea de las alternativas de que ésta dispone *a su juicio*,
- Y prediga que, en efecto, elegirá la alternativa que la beneficia (o al menos no la que le haría daño).

Así, la confianza no es necesariamente recíproca (por más que tienda a serlo luego de interacciones repetidas y exitosas entre dos o más actores). No es, pues, una característica de la relación sino de la predisposición de cada actor hacia los demás, en general o particularmente, basada en su anticipación de la conducta futura de éstos a partir de las intenciones que les atribuye (derivadas, por su parte, de la información de que dispone, bien de anteriores transacciones, bien de un trasfondo global de creencias sobre esta clase o grupo particular de seres humanos).

## Predictibilidad y controlabilidad: Luhmann y Hume

Es útil contrastar las nociones de predictibilidad y controlabilidad con los requisitos que, según David Hume (1739/1896), debe satisfacer toda sociedad libre: el cumplimiento de las promesas, la estabilidad de la propiedad privada y la transferencia ordenada de la misma en base al consentimiento. En tanto que acto del habla (John Searle, 1969) podemos interpretar una promesa como un informe acerca de la conducta futura (o bien de la intención presente del hablante de conducirse de manera coherente en el futuro); sirve, por ende, para “reducir la incertidumbre” (en la medida en que podamos fiarnos de la persona) aumentando la predictibilidad. En cuanto a la propiedad, el uso de este término coincide (en la acepción de Hume) casi al pie de la letra con el de “control”: es “mío” aquello que yo, y solamente yo, puedo utilizar a mi antojo; esto es, controlar.

Podemos ahondar en ambos conceptos a partir de las intuiciones de Niklas Luhmann (1998), paralelas a lo que, muchos años antes, sostuvieron Gregory Bateson (1985) y George Kelly (1955; véase Esteban Laso, 2002). El concepto de riesgo presupone el de cambio –que, a su vez, implica el de permanencia. El cambio “absoluto” es autocontradictorio; cualquier cosmología ha de dar por sentados diversos niveles de cambio, planos en los que los cambios se suceden a ritmos distintos. Lo que cambia lo hace sobre un trasfondo que no se altera; por ende, el riesgo no entraña impredecibilidad total sino sólo la imposibilidad de predecir ciertos aspectos particularmente importantes de una situación. Los hábitos y rutinas mantienen este trasfondo en el ámbito individual; el cumplimiento de las promesas en el interpersonal; la estabilidad de la propiedad, su traspaso de acuerdo a normas invariantes y el control de ambas cosas por parte de instituciones destinadas a ello, en el ámbito social.

## Tipos de confianza, 1: institucional e interpersonal

Así, es riesgoso aquello que puede sorprendernos lo suficiente para poner en duda nuestros proyectos pero no tanto como para echar por la borda toda comprensión e incapacitarnos de concebir proyecto alguno; el riesgo está a medio camino entre la absoluta predictibilidad y la absoluta impredecibilidad. Es, pues, un aumento de “complejidad”, de “probabilidad de sorpresa”; una reducción de predictibilidad (Kelly, 2001; Bateson, 1985). Por ende, la confianza sirve para reducir la complejidad de una sociedad, su potencial desorden; esto es, para no tener que definir continuamente una serie de factores básicos que son dados por hechos, considerados como constantes. Este “dado por hecho” se asemeja al “mundo de lo dado por sentido” de la sociología fenomenológica (Luhmann, 1996; Alfred Schutz, 1967).

“Confío” en que la gravedad siga funcionando; “confío”, asimismo, en que mis amigos no me defrauden, el banco no quiebre, el tendero acepte mis billetes a cambio de comida y la policía no me encarcele sin motivo. Este “mundo de lo dado por sentado” es lo que los requisitos de Hume sobre la propiedad intentan destacar: las sociedades humanas precisan, para ser viables, de conjuntos de rutinas y formas de procedimiento estables o de variación lenta y predecible (Friedrich A. Hayek, 1982). Si no podemos jugar todos al mismo juego, cosa imposible en cualquier sociedad mínimamente compleja, al menos debemos saber que existen normas para reducir la probabilidad de jugar a los “peores” juegos, para elucidar qué tipo de juegos son benéficos o indeseables y para salvaguardar la posibilidad de cada jugador de seguir jugando en un territorio común.

Ahora bien: nuestros amigos, al igual que nosotros, tienen “intenciones” (propósitos, objetivos, metas), y pueden, o no, actuar “estratégicamente” (ocultando o encubriendo sus intenciones en su comunicación). En consecuencia, no sólo hemos de fiarnos de que sus propósitos sean positivos (en relación con nosotros y los nuestros) sino de que están siendo sinceros. Se establecen dos niveles de comunicación, las palabras y los actos (casi siempre futuros); la confianza se relaciona, aquí, con la coincidencia o contradicción entre ambos (decir lo que no se piensa, prometer lo que no se cumple, etc.)

Sin embargo, la situación es un tanto más complicada: una promesa puede ser entendida asimismo como un enunciado que sólo se aplica a mi conducta porque, y en la medida en que, yo lo decido así (y no por coacción de un tercero). Un amigo promete ayudarme con un problema peliagudo. Para fiarme de su promesa, debo creer, por un lado, que es honesta: es decir, que no me está engañando —o, según la feliz expresión inglesa, de que “he really *means* it”. Y, por otro, que puede ponerla en práctica; no sólo porque cuenta con la capacidad física o mental sino sobre todo porque *es capaz de regirse a sí mismo, de ser fiel a su palabra*. (Todos conocemos personas que hacen promesas con absoluta convicción — para olvidarlas más tarde con idéntica convicción). Así, no es necesariamente contradictorio afirmar “sé que su promesa es honesta pero no me fío de ella”; mientras que “sé que está mintiendo pero me fío de él (no en general sino en este tema)” sí que lo es.

En definitiva, la confianza interpersonal se basa en la suposición de que los otros tienen buenas intenciones<sup>1</sup> para con nosotros, en la creencia en su “buena fe”, su “bondad” o “moralidad”. Sólo podemos atisbar el futuro de sus actos a través del presente de sus palabras y el pasado de sus obras —que nos ayudan a formarnos una idea de su “carácter” o “forma de ser”. La ley sirve para establecer las reglas del juego de la sociedad de manera que facilite la predictibilidad en los casos inciertos — aumentando artificialmente los costes del incumplimiento; las promesas cumplen idéntica función en el ámbito de las relaciones personales y privadas. Aunque carezcan de mecanismos formales de coerción, reducen la complejidad de las interacciones al hacerlas más predecibles —y, por ende, controlables.

Tenemos, pues, dos ámbitos o tipos de confianza: la institucional, que supone que el devenir del orden social (público e impersonal) en su conjunto es predecible y en cierto modo controlable, y la interpersonal, que conlleva la sinceridad, transparencia y más que nada buena fe de nuestros allegados. Aquella es abstracta, esta concreta; aquella tiende a ser explícita y codificada, esta forma parte de las tácitas tradiciones de un pueblo; aquella supone mecanismos formales de control social, ésta

---

<sup>1</sup> Tratar de definir la “confianza” a partir de sus “referentes conductuales” conduce al mismo tipo de círculos viciosos que definir el sentido de una palabra en base a la “conducta” a que apunta. Como postula Erving Goffman (1997), el comportamiento comunicativo humano siempre tiene por objeto no al otro en sí sino su “mente”, que se da por supuesta en cada interacción. No podemos desprendernos de esta intersubjetividad en la ciencia social —a riesgo de arrojar el bebé junto con el agua y dejar de lado lo que de “social” puede tener nuestra ciencia.

mecanismos informales. Por más que las dos se basen en la predictibilidad no es obvio que hayan de mantener una relación sencilla; de hecho, la investigación sugiere que tal cosa dista de ser cierta.

## Mentir, pero sólo un poco: cuando la mentira genera confianza

Como hemos señalado, un aspecto de la confianza es la coherencia entre palabra y acto; o, en los términos de Locke, la “fidelidad a las promesas”. Sin embargo, evidencia reciente sugiere que la mentira “venial” es consustancial a las sociedades humanas: las personas decimos entre dos y siete mentiras diarias (DePaulo Bella M., 1996; DePaulo B. M., 2004). Asimismo, la investigación etológica indica que la complejidad cognitiva se relaciona con la capacidad de engañar intencionalmente: el tamaño del neocórtex de los primates predice con gran precisión su habilidad para engañar a sus congéneres (Richard Byrne, 2004) debido a que les posibilita una mejor “teoría de la mente” de los demás (Peter Gärdenfors, 2006). Si la mentira es tan común, ¿cómo se preserva la confianza?

Desde un punto de vista estrictamente cuantitativo podemos describir dos casos límite: la sinceridad absoluta (decir toda la verdad, todo el tiempo) y la absoluta mendacidad (mentir constantemente). Ambos son impracticables, por razones opuestas y *prima facie* inconexas.

La ausencia prolongada de coherencia entre palabra y obra termina por erosionar el valor de la comunicación agotando así su utilidad estratégica; mentir todo el tiempo sólo conduce a perder toda credibilidad<sup>2</sup>. Incluso un actor motivado exclusivamente por intereses egoístas se vería forzado a decir la verdad ocasionalmente para conservar su “capital reputacional”. Así, el mentir siempre es una estrategia límite que se agota por sí sola.

Por su parte, decir siempre la verdad es sencillamente imposible: superado cierto umbral de complejidad social, algunos de los “roles” del individuo se contraponen y erosionan mutuamente. El padre y marido ejemplar es al mismo tiempo juez corrupto o empresario desalmado sólo porque opera en compartimentos estancos. Así como la sociedad se divide en grupos, núcleos de una red que están más interconectados entre sí que con el resto de la misma, los individuos compartimentalizan sus acciones, deseos y creencias en función de los contextos en que operan (Bateson, 1985; Goffman, 1997). Decir siempre la verdad es también imposible, so pena de destruir la propia imagen pública (y, en ocasiones, privada) disolviendo la credibilidad de la fachada en que se sustenta. Así pues, la convivencia *requiere* de la mentira, siempre y cuando no sea exagerada o permanente, esto es, cuando no afecte irrecuperablemente la construcción que de mis intenciones hacen los pares de quienes dependo. En la vida real, cada actor aprende a mentir sobre ciertas cosas, en ciertos contextos y a ciertas personas. Aprendemos, pues, por un lado, a gestionar nuestra imagen personal (Goffman, 1994) y la “construcción social de la realidad” (Harold Garfinkel, 1967; Jonathan Potter, 1998); y, por otro, a hacer la vista gorda de las mentiras “veniales” de nuestros congéneres para mantener engrasada y en marcha la maquinaria de la sociedad.

---

<sup>2</sup> Como muchos otros aspectos de la vida humana, la noción de “mentira” es de problemática aplicación concreta; debe dirimirse caso a caso excepto en los más extremos. Siempre puedo aducir que no he mentado sino presentado un hecho de un modo distinto, lo que genera interacciones destinadas a “desvelar” su “verdadera” naturaleza (John Shotter, 1993). Lejos de demostrar que “la verdad es una construcción social”, esto es inherente a la ambigüedad e imprecisión del lenguaje y la cognición humanas que no evolucionaron para “alcanzar la verdad”: aquel lo hizo porque mejoraba la coordinación a largo plazo entre varios actores y ésta porque favorecía el reconocimiento rápido y relativamente preciso de patrones sensoriales y motores (Gerald Edelman, 1992).

Ahora bien: cada conversación tiene como trasfondo una relación; cuanto más duradera es ésta, más probabilidades hay de que una mentira tienda a generar más mentiras. El actor se ve obligado a construir un relato coherente que dé cuenta de sus actos; introduce cambios al principio insignificantes y luego sustanciales. Erige una estructura intachable pero a la larga incompatible con las versiones de sus interlocutores; esto es una consecuencia de la naturaleza interconectada e interdependiente del lenguaje y la sociedad humanas. Un acto deshonesto es una rasgadura en el “traje” que presentamos ante la comunidad; la mentira es un parche más o menos eficaz –que debe, para sostenerse, afianzarse en el resto del tejido, convirtiéndolo a su vez en más parches.

Los seres humanos usamos la mentira para preservar nuestra identidad y la de nuestros congéneres. En otras palabras, la mentira es útil si permite defender la existencia de “buenas intenciones” hacia quienes nos rodean; es destructiva sólo cuando pone en tela de duda dichas “buenas intenciones”. A cambio de una pérdida de predictibilidad en lo insignificante –si me gusta o no tu nuevo peinado- obtenemos mayor predictibilidad en lo esencial –si estaré dispuesto, o no, a ayudarte cuando lo necesites. Quizá te diga que me encanta tu elección de corbata cuando lo cierto es que me repugna; pero lo hago porque te estimo y *me interesa que tú también lo sepas*.

## **Segunda parte: confianza, desarrollo, corrupción**

---

### **Confianza y crecimiento económico: desconfiar siempre trae un costo**

Desde el punto de vista económico, la confianza puede entenderse como un mecanismo para reducir o gestionar los costos de transacción y/o el riesgo de incumplimiento implícito en todo intercambio. Paul Zak y Stephen Knack (1998) postulan que “los entornos de baja confianza reducen la tasa de inversión y por tanto la tasa de crecimiento económico” y pasan a demostrarlo mediante análisis estadísticos de los índices de confianza y crecimiento de varios países.

Zak y Knack imaginan una economía compuesta de infinitos actores uniformemente repartidos en una escala de “características” (ingreso, raza, religión, educación, etc). Algunos de estos actores son “consumidores” que sólo pueden acceder al mercado de crédito a través de otros, llamados “corredores”, cuya honestidad también se despliega en una escala uniforme. En cada turno, los consumidores deciden si invertir o no, y cuánto, con alguno de los corredores; o bien, en indagar sus antecedentes (con el costo de oportunidad concomitante). Sólo el corredor conoce el resultado de la inversión a cada turno; y por ende, puede estafar a sus clientes.

Esta conducta deshonesto es refrenada por dos tipos de sanciones, las formales y las informales. La eficacia de las últimas depende de los “efectos reputacionales”; es decir, del conocimiento disgregado de todos los consumidores acerca de la conducta pasada de cada corredor. Dicha eficacia será directamente proporcional a la densidad y tamaño de las redes sociales que medien entre el corredor y el consumidor; o sea, de qué tan “conocido” sea aquel para éste. Así, “a medida que se acrecienta la distancia social, la información y la semejanza de los códigos morales se reduce y la confianza se desvanece en ausencia de instituciones formales de control” (Zak & Knack, 1998). Se sigue de esto que las instituciones de control formal sustituyen a las informales cuando la complejidad de las redes sociales supera cierto límite que reduce su capacidad para transmitir la información necesaria de manera expedita. Mas cuando las instituciones formales fracasan en esta labor *o los actores así lo creen* (baja

confianza institucional), se guardan de invertir; es decir, de arriesgarse; el sistema financiero se seca y el país se estanca, cayendo en una “trampa de la pobreza” (un estado de equilibrio subóptimo).

Llegamos al familiar contraste entre sociedades “simples” y “complejas”. La “solidaridad orgánica” de Durkheim, la “racionalización” de Weber, la “modernización” de Parsons, la distinción de Popper entre sociedades “abiertas” y “cerradas”, son todas variantes de este tema. Podríamos decir que Zak y Knack han formalizado en lenguaje económico estas ideas antes dispersas juntándolas con la sugerencia de Adam Smith (1762/1982): “allí donde las personas tienen tratos entre sí con poca frecuencia descubrimos que son algo más propensas a estafar, pues pueden ganar más mediante un truco astuto de lo que pueden perder por el daño que éste hace a su carácter”. La teoría de juegos ha confirmado esta intuición de Smith: los juegos de “dilema del prisionero” con varios turnos suelen conducir al surgimiento de la cooperación (Robert Axelrod, 1984).

## La medición de la confianza

La parte empírica del artículo de Knack y Zak utiliza ante todo la *World Values Survey* (The European Values Study Foundation and World Values Survey Association, 2006) que usa como medida de confianza el porcentaje de gente que responde “Se puede confiar en la mayoría de personas” en la siguiente pregunta:

Hablando en general, ¿Diría Ud. que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?

1. Se puede confiar en la mayoría de las personas
2. Uno nunca es lo suficientemente cuidadoso
3. No sabe / no contesta

Este es, al pie de la letra, el primer ítem de la “Faith People Scale” de Morris Rosenberg (1956), el ítem más empleado en la literatura como medición simple y directa de la confianza interpersonal generalizada. Pese a sus ventajas, su utilidad es cuestionable (así como toda la estructura del análisis econométrico que la sustenta; véase José García Montalvo & Marta Reynal-Querol, 2003; Laso, La medición de la confianza en el contexto ecuatoriano: análisis y propuesta de cuestionarios autoaplicados, 2009). Subsisten, pese a todo, dos puntos interesantes:

- La correlación entre las mediciones de confianza de veinte países en 1980-81 y 1990-91 es sumamente alta (.91). Si tomamos de los datos de la WVS (The European Values Study Foundation and World Values Survey Association, 2006) los puntajes de cuarenta países al azar obtenemos, entre 1991 y 1999, una correlación de 0,82. La confianza parece un factor estable de los sistemas de valores de las culturas.
- En línea con las conclusiones de Zak y Knack, la confianza decrece en relación inversa a la heterogeneidad (medida en términos de inequidad, diferencias etnolingüísticas y discriminación económica). La heterogeneidad de un grupo, al aumentar su segmentación (la tendencia a crear grupos cerrados con vínculos tenues entre sí), reduce la confianza y por ende el crecimiento.

Esta idea de la heterogeneidad ha sido desarrollada por Eric Uslaner (2004) a propósito de los países “en transición” del ex bloque comunista.

## Tipos de confianza, 2: interpersonal generalizada y específica<sup>3</sup>

Podemos precisar aún más este análisis de la relación entre confianza y heterogeneidad de un grupo ahondando en las diferentes facetas de la “confianza interpersonal” (lo cual, de paso, contribuye a aclarar un malentendido que ha causado muchos quebraderos de cabeza y políticas públicas mal encaminadas). Puedo fiarme de alguien porque lo conozco, porque pertenece a “los míos” (mi familia, mi iglesia, mi equipo de fútbol, mi asociación barrial); o puedo hacerlo sencillamente porque, *ceteris paribus*, tiendo a confiar en los extraños. Lo primero se llama “confianza intragrupos” o específica; lo segundo, “confianza generalizada” o intergrupos.

Tenemos, pues, tres ámbitos donde se puede, o no, confiar; tres espacios más o menos superpuestos de riesgo potencial en los asuntos humanos:

- Institucional: deposito mi dinero en un banco no porque conozca al cajero ni porque me parezca simpático sino porque me fío de la institución en sí —y, por extensión, del sistema financiero y legal que la norma y engloba.
- Interpersonal intergrupos: acepto el billete de un extraño en parte porque confío en las instituciones financieras y en parte porque no tengo razón para desconfiar de aquel, *prima facie*.
- Interpersonal intragrupos: monto una empresa con mi primo porque sé que puedo fiarme de él; comparte mi sangre, lo conozco de toda la vida y lo seguiré viendo indefinidamente.

La confianza intragrupos reduce eficazmente el riesgo a través de dos vías. Por un lado aumenta la predictibilidad; quien es parte de mi grupo (religioso, étnico, de clase, etc.) tiende a compartir mis propios valores y me es, por consiguiente, más fácil de entender y predecir; además, poseo o puedo obtener sin demasiado esfuerzo información acerca de su conducta pasada que me faculta para hacer un juicio más certero de su carácter. Pero también aumenta la controlabilidad: sé que en la medida en que me lo vuelva a encontrar más adelante (por amigos comunes, reuniones de la logia o la familia, etc.) podré reclamarle sus errores y disuadirlo de actuar oportunísticamente.

## Los múltiples equilibrios entre los tres tipos de confianza: la asociatividad puede ser destructiva

Entre los tres tipos de confianza se pueden dar dos equilibrios: fortalecerse mutuamente o compensar sus respectivas deficiencias. En realidad, y al contrario de lo que la literatura sobre capital social parece sostener (Bernardo Kliksberg, 2002), la asociatividad *per se*, la pertenencia a organizaciones formales o informales de la sociedad civil, no fomenta la confianza generalizada sino que la debilita; pues aquella es, con frecuencia, un intento de reducir el riesgo debido a la baja confianza generalizada construyendo grupos que aumenten la confianza específica (Uslaner, 1999; cf. Jeremy Shearmur & Daniel Klein, 2000). Lejos del mítico *homo homini lupus* y del igualmente mítico *homo economicus*, el individuo en el “estado

<sup>3</sup> Esta sección se apoya en las ideas de Eric Uslaner (Comunicación personal, 2007) y Roy Eidelson (Comunicación personal, 2007).

de naturaleza” no se beneficia de la persecución en solitario de sus fines y la inexorable lucha contra el prójimo; antes bien, ha de rodearse de aliados que puedan defenderlo de las amenazas de los “extraños” y acrecentar sus recursos. De hecho, a partir de Axelrod (Axelrod, 1997; Axelrod, 1984) se cree que la evolución de las sociedades de primates y de la mente humana ha tendido a facilitar la conducta cooperativa en la caza y la defensa del territorio y los recursos (Alexander Easton, 2005).

En una sociedad compuesta por individuos que tienen acceso a una cantidad limitada de recursos y pueden cooperar o competir entre sí, el beneficio de establecer alianzas depende del número de aliados. Por un lado, a medida que el grupo se acrecienta sus recursos también lo hacen, sobre todo su capacidad de defenderse de otros grupos: la multitud los disuade y reduce la probabilidad de un ataque. Pero por otro, los incentivos de cada miembro para cooperar con los demás se reducen: a medida que el grupo crece es más fácil “colgarse” de la protección del resto sin ofrecer la propia y más difícil perseguir a los miembros no recíprocos. Surge el fantasma de la competencia intragrupo: crímenes, violencia, traición. Existe un tamaño óptimo que maximiza los beneficios y minimiza los riesgos que coincide a grandes rasgos con el número de allegados que una persona puede mantener en su vida cotidiana a lo largo de varios años: poco más de un centenar. Este es también el tamaño al que convergen las comunidades tribales a lo largo de la historia (Morris Berman, 2004). Un grupo bien constituido minimiza la posibilidad de que sus miembros entablen relaciones de cooperación igualmente sólidas con quienes no lo son: hacerlo implicaría un riesgo difícil de compensar. De aquí que en una sociedad amenazante la mejor estrategia sea crear subgrupos con relaciones más estrechas.

Así, las sociedades con baja confianza generalizada promueven la alta confianza intragrupos que sirve para compensar aquella: cuando no puedo montar un negocio con un conocido porque temo que me estafe puedo hacerlo con un familiar o un amigo cercano; o invitar al conocido a mi casa, presentarle a mi hermana, llevarlo a mi iglesia o logia masónica. Esto es, puedo transformarlo en “uno de los míos” y afianzar de este modo su fidelidad.

En estas sociedades, la confianza institucional decae porque los subgrupos se apropian de las instituciones: el imperio de la ley es reemplazado por el tráfico de influencias. La desconfianza en las instituciones, a su vez, hace que los individuos prefieran acudir a la protección de sus subgrupos para resolver sus conflictos, lo que aumenta el dominio de éstos sobre aquellas; y así sucesivamente, hasta que la institución no es más que una fachada de determinada mafia o grupo de influencia (como parece ser el caso en ciertas zonas del sur de Italia; Gambetta, *La mafia siciliana: el negocio de la protección privada*, 2005). En estos casos, la intervención gubernamental suele fracasar porque no es el *Deus ex machina* que se requiere sino una máscara más de la misma mafia –o de alguno de sus competidores.

Las sociedades con alta confianza generalizada, por su parte, conducen a un equilibrio distinto: como cada miembro pertenece a varios subgrupos *en los que deposita su confianza en diferentes medidas*, ésta se distribuye adecuada y racionalmente entre dichos subgrupos minimizando la competencia desleal y reduciendo la conflictividad que las instituciones formales deben asumir. La institución formal entra en juego únicamente cuando fallan las informales. Sólo si no me fío de mi vecino pensaré en acudir a la policía para denunciarlo por las fiestas ruidosas que organiza; siempre es más sencillo y económico negociar nuestras diferencias en privado; pero eso requiere que yo tenga la suficiente confianza generalizada como para iniciar la conversación y esperar una respuesta positiva por su parte. George Kelly (1969) postula que una de las características de una persona madura y saludable es la capacidad de “dosificar sus dependencias”: no se trata de “ser independiente” sino de saber de quién depender

para según qué. Lo mismo podríamos afirmar de las sociedades: para favorecer el crecimiento y la equidad deben dividir equitativa y proporcionadamente la confianza.

De esto se sigue (contra las promesas de algunos teóricos del capital social; Putnam, 1993) que fomentar la asociatividad no fortalece la confianza generalizada; por el contrario, la erosiona. (A menos que se diseñe específicamente para romper las barreras juntando a miembros de grupos opuestos, especialmente en contextos de trabajo, durante períodos prolongados; Tropp Pettigrew, 2000. Por otro lado, la evidencia sugiere que las políticas de “acción afirmativa” no sólo anulan el efecto de colaboración sino que reducen las oportunidades de los beneficiarios; Russell Niel, 2004; por desgracia, al menos en Latinoamérica, las políticas para favorecer la asociatividad se han aplicado a comunidades minoritarias basándose en su identidad y sus semejanzas étnicas y culturales). La relación es unidireccional: la confianza puede convencerme de pertenecer a un grupo, pero pertenecer a un grupo no me hace más confiado (en la gente en general). Buena parte de las políticas públicas y de los programas de cooperación se proponen “favorecer la asociatividad” como forma de acrecentar el “capital social”. Vale la pena reflexionar cuidadosamente: puede tratarse de un callejón sin salida.

## La evolución de la confianza: dos senderos que se bifurcan

Podríamos decir, por ende, que, en el curso de su evolución, las sociedades humanas enfrentan varias veces la misma encrucijada<sup>4</sup>: o bien (como la “Gran Sociedad” de Adam Smith) avanzan en dirección de la abstracción aumentando la confianza generalizada y la tolerancia (lo cual, como veremos más adelante, contribuye a una mayor confianza institucional), o bien subsanan su ausencia. (En Laso, 2007, he llamado a ambas posibilidades, respectivamente, “sociedad smitheana” y “hobbesiana”). Pueden hacerlo acrecentando la confianza intragrupos, generando así una sociedad cada vez más segmentada, dispersa, desigual e injusta; fortaleciendo las instituciones formales de control y creando *a fortiori* una sociedad autoritaria; o ambas cosas.

Nuestro análisis de la confianza nos lleva a esperar un estrecho vínculo entre la desconfianza y el autoritarismo que se ve apoyado por los hechos: los gobiernos autoritarios son mucho más frecuentes en las sociedades “hobbesianas”. Al carecer de mecanismos para mitigar o compartir el riesgo en lo micro, los habitantes de sociedades desconfiadas prefieren gobiernos que prometen controlarlo con “mano dura”. Esto legitima el uso desproporcionado de la fuerza y la violación de los derechos y contribuye a afianzar el autoritarismo como modelo de gestión del riesgo, lo que ofrece un terreno fértil a los “emprendedores políticos” dispuestos a liderar este proceso. El caudillo –consciente casi siempre de los dramáticos efectos pero no de las taciturnas causas– se dedica a “imponer orden” por la fuerza; cambia la Constitución, fortalece el Ejército y la Policía, endurece las penas y declara la guerra a la ilegalidad. A corto plazo, el resultado es positivo: la “mano dura” fustiga a unos cuantos egregios infractores, la sensación de riesgo se reduce y los ciudadanos se felicitan y tranquilizan.

<sup>4</sup> Desmond Morris (1970) insinuó que la evolución ha hecho que el ser humano sea capaz de manejar solamente un número limitado de relaciones cercanas; y que la insólita situación actual, donde millones de personas comparten espacios sumamente estrechos en las grandes ciudades, pone a cada individuo al límite de su resistencia y a la humanidad en general al borde del colapso. Surgimos de sociedades reducidas, pequeñas tribus donde todos se conocían y apoyaban; nos es imposible fiarnos de verdad de un extraño y nos cuesta adaptarnos a las “supertribus” contemporáneas. Lo hacemos convirtiéndolas simbólicamente en “tribus”, creando grupos artificiales: la nacionalidad, la etnia, el color, el idioma, devienen marcas identitarias que nos motivan y apaciguan. Esto explicaría, en parte al menos, lo difícil que resulta abandonar los núcleos de confianza intergrupos para desarrollar la confianza generalizada. Dunbar (Robin Dunbar, 1993) ha formalizado esta idea y establecido una relación entre el tamaño de las sociedades de primates y el de sus cerebros.

Pero el remedio es peor que la enfermedad. Cuando todo el poder fluye del mismo sitio es más fácil apropiarse de él; crece la tentación de conquistarlo para los subgrupos mafiosos que parasitaban la sociedad hobbesiana y que se suponía habían de desaparecer merced al autoritarismo. Puesto que el legislador no es omnisciente y omnipotente, tanto para ejercer control como para saber dónde hacerlo depende de una cadena de mando compuesta de seres humanos que pertenecen ya a grupos (familias, iglesias, etc.) y que, por ende, tienen lealtades contrapuestas; de este modo, las mafias permean lentamente la estructura (si no lo habían hecho hasta entonces) disfrazándose de “revolucionarias”; o bien son desplazadas por los grupos de confianza del gobernante. Estas revoluciones autoritarias son uno de los principales mecanismos de “movilidad social” de redes de influencia subordinadas que trepan rápidamente por la estructura medrando en el desorden y el interregno. Los organismos de control se van transformando insensiblemente en catervas organizadas a través de “cadenas de favores”, coimas y chantajes mutuos.

Ante este peligro, el gobernante puede claudicar y aliarse con dichas mafias o conservar su dominio con el *divide et impera*, convirtiendo a cada ciudadano en espía y sospechoso e instaurando un sistema inexorable de castigos y recompensas. A la larga se genera una sociedad suspicaz, fragmentaria y dependiente de la voluminosa estructura estatal donde la confianza interpersonal generalizada es paupérrima, la confianza intragrupos es muy alta (y también la incidencia de corrupción y redes extraoficiales de privilegios) y la confianza institucional es también baja (pues los ciudadanos son conscientes de la putrefacción del gobierno): el pez que se muerde la cola.

El paradigma de este proceso es la ex URSS: un desolador panorama de caos, corrupción y *homo homini lupus* donde las mafias privadas, patrocinadas por exfuncionarios, han usurpado el control que antes realizaba el estado totalitario (Uslaner, 2004). Según Jorge Fontevecchia (2005):

- El ministro del Interior de Rusia, Rashid Nurgaliev, denunció ante el Senado que al menos 500 empresas clave para la economía están controladas por la mafia... “Los funcionarios corruptos protegen sus negocios sucios como el contrabando, la venta de armas, la prostitución y la venta de vodka o combustible adulterado”.
- El fiscal general de Rusia denunció que la mitad de la ganancia de los negocios ilegales y buena parte de la de los legales se gasta en sobornos a funcionarios corruptos. Los comerciantes pequeños destinan en promedio entre el 30 y el 40% a coimas .

## Desconfianza, fragmentación y corrupción

Uslaner (2007) ha expuesto un segundo tipo de “trampa” o círculo vicioso derivado de la confianza y sus vínculos causales con la inequidad y la corrupción. Uslaner (2005) señala que la correlación entre el Índice de Percepción de la Corrupción de Transparencia Internacional y la medida de confianza generalizada antes mencionada es de 0.724: los países con bajo índice de corrupción tienen alta puntuación de confianza y viceversa. Además, la corrupción (definida como el mal uso del poder público para el beneficio privado o político) es también un factor estable; Uslaner (2007) compara los índices de percepción de la corrupción de 1999 en diversos estados de USA con una medida indirecta de 1924 (la votación por candidatos reformistas o progresistas) y encuentra una asociación moderada. Curiosamente, los estados con mayor índice de antepasados nórdicos en el censo de 1880 son, aún

ahora, los menos corruptos. La corrupción forma parte de la cultura y se “hereda” a las nuevas generaciones.

Modelos de ecuaciones simultáneas (Uslaner, 2005) indican que si bien cambios en la confianza producen reducciones en la corrupción, lo contrario no es cierto; la confianza tiene, pues, un papel causal en la corrupción. Finalmente, la magnitud del efecto de la confianza en la corrupción es más alta que la de indicadores estructurales como nivel de democracia, derechos de propiedad, descentralización o estabilidad política: el diseño institucional no parece reducir la corrupción.

La explicación es una extensión de mis reflexiones sobre la confianza intergrupos: corrupción, desconfianza e inequidad forman un círculo vicioso. La inequidad vuelve más heterogénea a una sociedad, fomentando la confianza intragrupos y minando la generalizada; se crean grupos cerrados que compiten entre sí por repartirse los beneficios y evitan situaciones de cooperación que son experimentadas como riesgosas. La existencia de estos grupos fomenta la corrupción al construir redes de privilegios que carcomen la meritocracia; la corrupción, a su vez, aumenta la inequidad, reduciendo la confianza generalizada –y el ciclo vuelve a empezar.

Al contrario de lo que se podría pensar, los ciudadanos sujetos a este régimen no lo disfrutan; más bien, aprenden a sobrevivir en su interior creando justificaciones *ad hoc* para su conducta –y manteniéndolo, así, fuera de todo cuestionamiento (Laso, 2005). Al menos en un primer momento, no se es corrupto por placer sino por necesidad. Pero llega el momento en que la necesidad se transforma en virtud.

## La cultura de la desconfianza

Es de esperar que, en las sociedades hobbesianas que se han decantado por el modelo autoritario, el gobierno (que no el estado) sea visto ante todo como el último bastión del orden, la muralla que protege a los ciudadanos del “afuera”, a su vez experimentado como caótico, amenazante o impredecible, como un “juego de suma cero” donde quien gana se lo lleva tdo y quien pierde lo hace irremisiblemente. Los ciudadanos darán por hecho que “la vida es una guerra”, que “en la vida todo se vale”, que “sólo en la familia se puede confiar”, que “si no hubiera castigos no se cumplirían las leyes”, etc. Justificarán la corrupción y la ilegalidad diciendo “de todos modos alguien sacará provecho así que mejor que sea yo”, “el que no es vivo es bobo”, “camarón que se duerme...”, etc (Laso, 2005). Depositarán sus esperanzas en el caudillo, no en la institución; en el gobierno, no el estado.

Esta constelación de creencias es a la vez causa (o antecedente) y consecuencia del problema; sirve para justificarlo y “normalizarlo”, para reducir la complejidad y aumentar la predictibilidad del orden social. Sirve también para desincentivar la búsqueda de alternativas y la crítica a este aspecto del sistema en la opinión pública; y finalmente, desresponsabiliza a los ciudadanos que lo mantienen día tras día por medio del tráfico de influencias a distintas escalas. Ciertamente, son víctimas del sistema; pero también sus ejecutores. Lo padecen y a la vez son responsables por él; sólo pueden cambiarlo si, en vez de evadirlo de soslayo, lo miran de frente. Esto requiere de un esfuerzo concertado; algo que a duras penas puede surgir espontáneamente donde todos desconfían del prójimo y se conducen precaviéndose de potenciales riesgos. La cultura es, por ende, el fusible que cierra el circuito y compensa sus frecuentes fracasos.

## Tercera parte: breve apunte sobre los orígenes

---

### La herencia hispana: “honra” e inequidad

El que muchas sociedades contemporáneas respondan a la descripción de “hobbesianas” no significa que hayan partido del mismo punto; es más razonable aducir una variedad de condiciones iniciales que alcanzan el mismo lugar atravesando caminos paralelos. Me limitaré a sugerir dichas condiciones en el caso del Ecuador y a proponer el tipo de encrucijadas que pudieron haber demarcado el camino para ésta y otras sociedades latinoamericanas.

Según Gambetta, la mafia siciliana medra debido a la desconfianza endémica en la región y a la incapacidad de las instituciones formales de resolver los hartos frecuentes conflictos. Al rastrear los orígenes de dicha desconfianza sigue a Anthony Pagden (Pagden, 1988), que traza la destrucción de las redes sociales y culturales en Nápoles a manos de la corona española en el siglo XVIII. Los Habsburgo aplicaron una doble receta de probada eficacia: *divide et impera* y *depauperandum esse regionem*. Elevaron a sus adeptos a la nobleza generando rencor entre las viejas familias aristocráticas y aumentaron lenta y progresivamente los tributos obligando a los nobles a explotar cada vez más a sus vasallos para no retrasar los pagos. Disolvieron así la confianza que fluía al interior de las familias aristocráticas y entre éstas y el pueblo. Pero, más que nada, reprimieron las manifestaciones tradicionales e *impusieron costumbres hispánicas* por medio del adoctrinamiento, el castigo y la colaboración de ciertas órdenes de la Iglesia -que reemplazaron la educación en lectoescritura por la interminable recitación del rosario y la prohibición de leer la Biblia directamente y sin la guía de un sacerdote<sup>5</sup>.

El núcleo de estas costumbres no era la confianza sino la “honra”: el cuidado de la imagen pública, la preocupación por el qué dirán, la obsesión de mantener las apariencias, la honorable fachada; así como el desprecio por quienes la pierden y la búsqueda obsesiva de faltas que rumiar y reprochar interminablemente a los demás. El honor se empaña y defiende en público; la honra sólo en privado, sin dejar rastro de su tropiezo. La buena reputación, puntal de la confianza, es desplazada por la apariencia; aquella es el sedimento de las obras de la persona mientras que ésta responde únicamente a su imagen.

La honra destruye el corazón de la confianza: la consistencia entre palabra y obra, entre promesa y cumplimiento. Donde no importa ser sino parecer el parecer termina imponiéndose al ser; a sabiendas de que sus interlocutores mienten con destreza y desparpajo, las personas aprenden a dudar automáticamente de sus protestas de afecto y apoyo (a menos que puedan asegurarlas mediante la coacción informal) y a manipular estratégicamente sus comunicaciones.

Esta preocupación por la imagen se manifiesta en muchos aspectos de la cultura hispánica; por ejemplo, en que el español tiene el léxico más nutrido de todos los idiomas europeos en lo concerniente a la honra (Pagden, 1988). Asimismo, la “vergüenza ajena”, particularmente intensa e inquietante, se presenta solamente en las culturas hispánicas (Rom Harré, 1986): allí donde los circunstantes, en las culturas anglosajonas, se reírían abiertamente del *faux pas*, los hispanos nos esforzamos por ignorarlo – señalándolo así con más intensidad y exacerbando su importancia. Preferimos “hacer la vista gorda” a experimentar vicariamente la desazón del afectado. Este mecanismo sirve para disuadir con suma

---

<sup>5</sup> Recuerdo, cuando tenía alrededor de quince años, a mi abuela sorprendida de encontrarme leyendo el Evangelio: “en mis tiempos eso era prohibido”, musitó.

---

eficacia la manifestación de conductas o emociones “inapropiadas”; y, más aún, *para correr un tupido velo en público* –y comentarlas con más envidia *en privado* cuando no hay moros en la costa.

Las zonas de influencia hispánica, entre ellas el Ecuador, padecieron el mismo imperialismo cultural a lo largo de la Colonia y mantienen esta herencia cultural con sus matices e intensidades locales. Hurtado (2007) reúne amplia evidencia de la preocupación de los ecuatorianos por la imagen y su habilidad para “inocularla” contra hechos censurables con la complicidad tácita de sus coterráneos. Friedrich Hassaurek (1997), embajador de los Estados Unidos en Ecuador en el siglo XIX, relata con sorpresa y amargura un sinfín de hábitos de esta guisa, algunos de los cuales siguen vivos –a juzgar por mi propia experiencia; la tradición de ir a misa los domingos para “ver y ser visto”, la convicción de muchos ecuatorianos de encontrarse por encima de la ley debido a su apellido o clase, el encubrimiento de hechos corruptos y la persecución y ostracismo de quien se atreve a denunciarlos, etc.

A diferencia del sur de Italia, donde este imperialismo cultural se impuso sobre comunidades con su propia dinámica, la Conquista supuso, en Ecuador, una fractura fundamental en un sistema social en expansión, el Tahuantinsuyo, que había conquistado, a su vez, varias comunidades más pequeñas. La adaptación de los conquistados a esta sucesión de cambios (salpicados de guerras, matanzas y explotación) en apenas menos de cien años hubo de ser traumática y dolorosa (José Bleger, Alan Castelnuovo & Duncan Pedersen, 1984). El sistema resultante consagró una división extremadamente inequitativa de los recursos y una ausencia casi total de comunicación entre elites y pueblo (o más bien, opresores y oprimidos) que se mantuvo prácticamente igual durante más de cuatro siglos. (De hecho, los intereses de estos últimos no entraron de lleno en la arena política hasta las postrimerías del S. XX merced a la creciente organización de los pueblos indígenas, a una sucesión de protestas, rebeliones y conflictos y a la creación de partidos y movimientos que los representaran). En cierto modo se trataba de dos sociedades funcionando en paralelo e interactuando bajo rígidos parámetros de mutua suspicacia.

La confianza intragrupos de las elites se afianzó mediante continuas “alianzas dinásticas” que permiten todavía a cualquier ciudadano más o menos notable ubicar a un interlocutor en el mapa social con sólo preguntarle sus apellidos; las de las comunidades indígenas, fragmentadas por la emigración a las ciudades, por medio de su fidelidad a la etnia y las tradiciones. El aumento poblacional trajo consigo un crecimiento de los subgrupos de confianza, de la complejidad de sus interacciones y por ende de impredecibilidad; una encrucijada en la que la incipiente república hubiese podido fortalecerse. Pero esto hubiese requerido reducir la inequidad, por un lado, para aumentar los contactos entre subgrupos suspicaces, y establecer el imperio de la ley, por otro, afianzando la confianza institucional; cosas ambas inviábiles en una sociedad fragmentaria, defensiva y poco dispuesta al diálogo con el “otro” temido, sobre todo en ausencia de un “terreno neutral” o un patrocinador que tranquilice a los interlocutores.

Así, esta combinación entre inequidad, falta de contacto y desconfianza generalizada ha conducido a un círculo vicioso que contribuye a explicar el fracaso repetido de los proyectos reformadores y la frecuente tendencia de la población y los líderes (sin importar su inclinación política) de apelar al autoritarismo como dispositivo de gobernabilidad, carcomiendo aún más la confianza y reduciendo la predictibilidad del sistema. Como les gusta decir a los ecuatorianos, “la política es como el cielo de Quito: en la mañana te quemas y al mediodía te estilas”.

## Conclusión: neurobiología, precariedad y cultura

---

Como sostenía al inicio de este texto, y como demuestra la revisión de la literatura realizada a lo largo del mismo, los estudios sobre el desarrollo (y las políticas basadas en ellos) no pueden continuar soslayando el papel de la confianza como mediador del crecimiento económico y la reducción de la corrupción de las sociedades. Por tanto, se hace necesario indagar más profundamente en sus mecanismos causales en pos de puntos neurálgicos en los cuales incidir provechosamente. En esta indagación han de confluir la economía, la psicología, la historia y la neurociencia. Señalo algunos puntos de partida:

1. Como hemos visto, la confianza generalizada es una pauta sumamente abstracta de comportamiento relacionada con la capacidad de establecer controlabilidad y predictibilidad sobre la conducta de los otros (Seligman, 1992).
2. Existe evidencia neurobiológica que asocia la conducta cooperativa con la secreción de oxitocina (neurotransmisor también vinculado a la conducta de apego; Boris Cyrulnik, 1989) y la suspicaz o agresiva con la testosterona (en varones; Zak, 2008). Los contextos de precariedad o donde se juega la supervivencia inhiben la secreción de oxitocina.
3. Asimismo, análisis factoriales de los cuestionarios sobre confianza sugieren que se descompone en dos dimensiones parcialmente superpuestas, “confianza” propiamente dicha y “tendencia a la suspicacia o defensividad” (Laso, 2009).
4. En consecuencia, es razonable postular que el patrón de comportamientos que llamamos “confianza generalizada” se deriva de la interacción de dos mecanismos neurológicos subyacentes que se inhiben mutuamente: uno destinado a solidificar las relaciones vinculares y favorecer encuentros cooperativos y el otro a evitar las situaciones de potencial riesgo o responder agresivamente a ellas. El primero privilegia la predictibilidad y controlabilidad a mediano plazo y tras varias interacciones y el segundo salvaguarda de la pérdida inmediata de control o predictibilidad en la interacción.
5. Los “umbrales de tolerancia” de cada mecanismo parecen definirse *grosso modo* en los primeros años de vida en el contexto de las relaciones primarias de apego (Paul Ekman & Richard Davidson, 1994), aunque puedan experimentar cambios sustanciales en ciertos períodos específicos del desarrollo. Modificarlos más adelante requiere prolongados plazos de adaptación y vaivén.
6. Por su parte, la investigación indica que los cambios hacia valores pro-democráticos y cooperativos en las culturas no se dan progresivamente sino más o menos abruptamente cada generación y luego de un crecimiento económico que libra a las personas de la intrusiva preocupación por sus fuentes de ingreso y comida (Ronald Inglehart, 2000); es decir, *cuando una generación logra salir de la miseria y librar a la siguiente de la precariedad*. Esto también reduce la inequidad y contribuye a aumentar la confianza generalizada.

Resta por investigar más a fondo el interjuego entre estos factores mediante el diseño de mecanismos institucionales que favorezcan la confianza generalizada y su aplicación a estudios de caso más allá del laboratorio, sobre todo en los llamados “estados fallidos” (Ashraf Ghani, 2008). La confianza, sin embargo, se perfila como el núcleo de futuras reflexiones.

---

## Referencias

---

- Axelrod, Robert (1984). *The evolution of cooperation*. New York: Basic Books.
- Axelrod, Robert (1997). *The complexity of cooperation*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Bateson, Gregory (1985). *Pasos hacia una ecología de la mente*. Buenos Aires: Lohé-Lumen.
- Berman, Morris (2004). *Historia de la Consciencia*. Santiago de Chile: Cuatro Vientos.
- Bleger, José; Castelnuovo, Alan, & Pedersen, Duncan (1984). *Teoría psicoanalítica y tercer mundo*. Quito: Fundación Agustín Cueva.
- Byrne, Richard W. (2004). Neocortex size predicts deception in primates. *Proceedings of the Royal Society , B* (271), 1639-1699.
- Castelnuovo, Alan (1984). Estructura familiar y tránsito cultural. En J. Bleger, A. Castelnuovo, & D. Pedersen, *Teoría psicoanalítica y tercer mundo*. Quito: Fundación Agustín Cueva Tamariz.
- Castelnuovo, Alan (1993). La adolescencia como fenómeno cultural. En A. Castelnuovo, *Del sincretismo primario al psicoanálisis institucional*. Quito: Abya Yala.
- Corporación Latinobarómetro. (2008). *Latinobarómetro*. Recuperado el 03 de Junio de 2009, de Informe de Prensa 2007: <http://www.latinobarometro.org/>
- Covey, Stephen (2006). *The Speed of Trust: the One Thing that Changes Everything*. New York: Free Press.
- Cyrułnik, Boris (1989). *Bajo el signo del vínculo: una historia natural del apego*. Barcelona: Gedisa.
- Damasio, Antonio (2006). *El error de Descartes*. Barcelona: Crítica.
- DePaulo, Bella M. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology* (70), 979-995.
- DePaulo, Bella M. (2004). The many faces of lies. En A. G. (ed.), *The social psychology of good and evil* (págs. 303-326). New York: Guilford Press.
- Dunbar, Robin (1993). Coevolution of neocortical size, group size and language in humans. *Behavioral and Brain Sciences* , 16 (4), 681-735.
- Easton, Alexander (2005). *The cognitive neuroscience of social behaviour*. New York: Psychology Press - Taylor and Francis.
- Edelman, Gerald (1992). *Bright Air, Brilliant Fire*. New York: Basic Books.
- Eidelson, Roy (Junio de 2007). Comunicación personal.
- Ekman, Paul (2003). *Emotions Revealed*. New York: Times Books.
- Ekman, Paul, & Davidson, Richard (1994). *The Nature of Emotions: Fundamental Questions*. New York: Oxford University Press.

- Elster, Jon (1998). *Tuercas y tornillos*. Barcelona, España: Gedisa.
- Elster, Jon (2000). *Las limitaciones del paradigma de la elección racional*. Valencia: Institució Alfons el Magnànim.
- Elster, Jon (2002). *Alquimias de la mente*. Barcelona: Paidós.
- Espinosa Tamayo, Alfredo (1918). *Psicología y sociología del ecuatoriano*. Guayaquil: Biblioteca Ecuatoriana, Imprenta Municipal.
- Febrero, Ramón (1997). *La esencia de Becker*. Madrid, España: Ariel.
- Fontevicchia, Jorge (2005). *Entretiempo*. Buenos Aires: Aguilar.
- Fukuyama, Francis (1995). *Trust*. New York: Free Press.
- Gärdenfors, Peter (2006). *How Homo Became Sapiens: on the Evolution of Thinking*. Oxford, Inglaterra: Oxford University Press.
- Gambetta, Diego (1988). *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Oxford, Inglaterra: Blackwell.
- Gambetta, Diego (2005). *La mafia siciliana: el negocio de la protección privada*. México DF, México: Fondo de Cultura Económica.
- García Montalvo, José, & Reynal-Querol, Marta (24 de Marzo de 2003). *Capital social: instrumentos de medida y métrica desde la óptica de un economista empírico*. Recuperado el 2007, de Universitat Pompeu Fabra: <http://www.econ.upf.edu/~reynal/medicion.doc>
- Garfinkel, Harold (1967). *Studies in ethnomethodology*. New Jersey: Prentice Hall.
- Ghani, Ashraf (2008). *Fixing Failed States: a Framework for Rebuilding a Fractured World*. Oxford: Oxford University Press.
- Goffman, Erving (1994). *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Goffman, Erving (1997). Felicity's Condition. En C. Lemert, & A. Branaman, *The Goffman Readerq*. Oxford: Blackwell.
- Good, David (1988). Individuals, Interpersonal Relations and Trust. En D. Gambetta, *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations* (págs. 31-48). Oxford: Blackwell.
- Harré, Rom (1986). *The social construction of emotions*. Oxford: Blackwell.
- Hassaurek, Friedrich (1997). *Cuatro años entre los ecuatorianos*. Quito: Abya Yala.
- Hayek, Freidrich A. (1982). *Law, Legislation and Liberty*. Londres: Routledge.
- Hume, David (1896). *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Clarendon Press. 1739.
- Huntington, Samuel (2000). *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*. New York: Basic Books.

- 
- Hurtado, Oswaldo (2007). *Las costumbres de los ecuatorianos*. Quito: Planeta.
- Inglehart, Ronald (2000). Culture and Democracy. En L. y. Harrison, *Culture Matters: how values shape human progress*. New York: Basic Books.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (31 de Junio de 2009). *Ecuador en Cifras*. Recuperado el 03 de Julio de 2009, de INEC: <http://www.inec.gov.ec/>
- Kelly, George (1969). In whom confide: on whom depend for what. En B. (. Maher, *Clinical psychology and personality: The selected papers of George Kelly* (págs. 189-206). New York: Wiley.
- Kelly, George (1955). *The Psychology of Personal Constructs*. New York: W. W. Norton & Co.
- Kelly, George (2001). *Psicología de los Constructos Personales*. (G. Feixas, Ed.) Barcelona, España: Paidós.
- Kliksberg, Bernardo (2002). *Hacia una economía con rostro humano*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Laso, Esteban (2002). *Conocimiento encarnado: en defensa de la metafísica. Trabajo de investigación no publicado; Doctorado en Psicología Social; U. Autònoma, Barcelona*. Recuperado el 2007, de <http://estebanlaso.com/pdfs/encarnado.pdf>
- Laso, Esteban (2005). *¿Lobos o Corderos?: Obediencia a la Norma, contradicción y cosmovisión*. Recuperado el 2007, de <http://estebanlaso.com/pdfs/Lobosocorderos.pdf>
- Laso, Esteban (2007). Las instituciones desde la perspectiva psicológica: el punto de vista evolutivo. En S. Basabe, *Instituciones e institucionalismo en América Latina: perspectivas teóricas y enfoques disciplinarios*. Quito: Centro de Investigaciones de Política y Economía (CIPEC).
- Laso, Esteban (2009). La medición de la confianza en el contexto ecuatoriano: análisis y propuesta de cuestionarios autoaplicados. En *La investigación en la UPS*. Quito, Ecuador: Universidad Politécnica Salesiana.
- Luckmann, Thomas (1996). *Teoría de la acción social*. Barcelona: Paidós.
- Luhmann, Niklas (1998). *Sociología del riesgo*. México: Triana Editores.
- Meier, Gerald (2004). *Biography of a Subject: An Evolution of Development Economics*. Oxford, Inglaterra: Oxford University Press.
- Morris, Desmond (1970). *El zoo humano*. Barcelona: Plaza y Janés.
- Nieli, Russell (2004). The changing shape of the river: affirmative action and recent social science research. *Academic Questions* , 17 (4), 7.59.
- North, Douglass (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Pagden, Anthony (1988). The destruction of trust and its economic consequences in the case of Eighteenth-century Naples. En D. Gambetta, *Trust: making and breaking cooperative relations*. Oxford: Basil Blackwell.
- Petermann, Franz (1999). *Psicología de la confianza*. Bilbao: Herder.
- Pettigrew, Tropp (2000). Does intergroup contact reduce prejudice? Recent meta-analytic findings. En S. Oskamp, *Reducing Prejudice and Discrimination* (págs. 93-114). Mahwah, New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Potter, Jonathan (1998). *La representación de la realidad*. Barcelona: Paidós.
- Putnam, Robert (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Rosenberg, Morris (1956). Misanthropy and Political Ideology. *American Sociological Review* , 21 (6), 690-695.
- Schutz, Alfred (1967). *The Phenomenology of the Social World*. Evanston: Northwestern University Press.
- Searle, John (1969). *Speech Acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Secretaría Técnica del Frente Social. (2008). *Sistema Integrado de Indicadores Sociales del Ecuador*. Quito, Ecuador: Ministerio de Coordinación del Desarrollo Social.
- Seligman, Martin (1981). *Indefensión*. Madrid: Debate.
- Seligman, Martin (1992). *Learned Optimism*. New York: Pocket Books.
- Semerari, Antonio (2002). *Historia, teorías y técnicas de la psicoterapia cognitiva*. Barcelona: Paidós.
- Sen, Amartya (1989). *Sobre ética y economía*. Madrid: Alianza.
- Shearmur, Jeremy, & Klein, Daniel (2000). *Leavey School of Business*. Recuperado el 2007, de Good Conduct in a Great Society: Adam Smith and the Role of Reputation: <http://lsb.scu.edu/~dklein/papers/goodConduct.html>
- Shotter, John (1993). *Conversational realities: constructing life through language*. Londres: Sage.
- Smith, Adam (1982). *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence Vol. 5. Lectures On Jurisprudence*. Indianapolis: Liberty Fund. 1762.
- Snell, Bruno (1982). *The Discovery of the Mind*. New York, USA: Dover.
- Solms, Mark, & Turnbull, Oliver (2004). *El cerebro y el mundo interior: una introducción a la neurociencia de la experiencia subjetiva*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Taagepera, Reir (2008). *Making Social Sciences More Scientific*. Oxford, Inglaterra: Oxford University Press.

The European Values Study Foundation and World Values Survey Association. (2006). European and World Values Surveys Four-Wave Integrated Data File, 1981-2004, v.20060423.

Transparency International. (2009). *CPI 2008 Table*. Recuperado el 03 de Junio de 2009, de Corruption Indexes: [http://www.transparency.org/news\\_room/in\\_focus/2008/cpi2008/cpi\\_2008\\_table](http://www.transparency.org/news_room/in_focus/2008/cpi2008/cpi_2008_table)

Uslaner, Eric (1999). *Trust and Consequences*. Recuperado el 2007, de University of Maryland: <http://www.bsos.umd.edu/gvpt/apworkshop/uslaner.PDF>

Uslaner, Eric (2004). Coping and Social Capital: The Informal Sector and the Democratic Transition. *Unlocking Human Potential: Linking the Formal and Informal Sectors*. Helsinki.

Uslaner, Eric (2005). Trust and Corruption. En T. International, *Global Corruption Report 2005*. Londres: Pluto Press.

Uslaner, Eric (junio de 2007). Comunicación personal.

Winter, David, & Viney, Linda (2005). *Personal Construct Psychotherapy: Advances in Theory, Practice and Research*. Londres, Inglaterra: Whurr.

Zak, Paul (2008). Values and value: moral economics. En M. m. economy, Zak, P. (págs. 259-279). Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

Zak, Paul, & Knack, Stephen (18 de Septiembre de 1998). *Trust and Growth*. Recuperado el 2007, de Social Science Research Network: <http://ssrn.com/abstract=136961>

## Historia editorial

---

**Recibido:** 25/07/2009

**Aceptado:** 09/11/2009

## Formato de citación

---

Laso, Esteban (2010). La confianza como encrucijada: cultura, desarrollo y corrupción. *Athenea Digital*, 17, 97-117. Disponible en <http://psicologiasocial.uab.es/athenea/index.php/atheneaDigital/article/view/654>.



Este texto está protegido por una licencia [Creative Commons](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/).

Usted es libre de copiar, distribuir y comunicar públicamente la obra bajo las siguientes condiciones:

**Reconocimiento:** Debe reconocer y citar al autor original.

**No comercial.** No puede utilizar esta obra para fines comerciales.

**Sin obras derivadas.** No se puede alterar, transformar, o generar una obra derivada a partir de esta obra.

[Resumen de licencia](#) - [Texto completo de la licencia](#)