

¿Por qué confiar? Formas de creación de confianza social¹

FRANCISCO HERREROS VÁZQUEZ*

Resumen: La confianza social, o confianza generalizada, es un concepto clave para la investigación sobre capital social. Se define como confianza en desconocidos acerca de los que se carece de información. En el artículo se argumenta que puede ser creada como subproducto de la participación en asociaciones, a través de tres vías: la consideración de los miembros como una muestra representativa de la sociedad, la transformación de preferencias en un sentido virtuoso y los efectos del tipo de red social al que se pertenece sobre costos, beneficios y creencias que influyen en la decisión de confiar. Finalmente, se presenta un modelo estratégico de creación de confianza social mediante señales.

Abstract: Social trust or widespread trust, is a key concept in social capital research. It is defined as trust in unknown persons about whom one lacks information. The article argues that it may be created as a by-product of participation in associations, in three ways; the consideration of members of the latter as a representative sample of society, the transformation of preferences in a virtuous sense and the effects of the type of social network to which a person belongs on costs, benefit and beliefs that influence the decision to trust. The article ends with a strategic model to create social trust through signals.

Palabras clave: confianza social, capital social, confianza particularizada, asociaciones, juego de señales.

Key words: social trust, social capital, particular trust, associations, set of signals.

INTRODUCCIÓN

LA BIBLIOGRAFÍA ACERCA DEL CAPITAL SOCIAL, especialmente la realizada desde la ciencia política, concede una gran importancia a la confianza generalizada o confianza social. Para algunos autores, la noción de confianza social es la gran contribución de la bibliografía sobre capital social al programa investigador de la cultura política (Stolle, 2000). El concepto de confianza social parece importante para aquellos

¹ Agradezco los comentarios de José María Maravall, así como los de Henar Criado, Margaret Levi y los participantes en el I Simposio Iberoamericano sobre Ciudadanía Democrática, Estado de Bienestar y Capital Social, celebrado en el IESE/CSIC de Córdoba los días 10-12 de diciembre de 2000.

* Instituto Juan March de Estudios e Investigaciones. Líneas de investigación: capital social, confianza, teoría de juegos. Dirección: C/ Castelló 77, 28006- Madrid, tel.: 34 914354240; correo electrónico: <herreros@ceacs.march.es>.

que proclaman las bondades del capital social, debido a que gran parte de las externalidades positivas asociadas con la presencia del capital social se remiten, en mayor o menor medida, al capital social en forma de confianza generalizada. Las asociaciones voluntarias de la Italia cívica de Putnam son tan beneficiosas debido a que generan confianza social, permiten que personas desconocidas confíen unas en otras. Las madres pueden dejar que sus hijos jueguen solos en los parques de Jerusalén porque, a diferencia de lo que ocurre en Detroit, consideran que sus vecinos, por muy desconocidos que sean, son dignos de confianza (Coleman, 1990: 303).

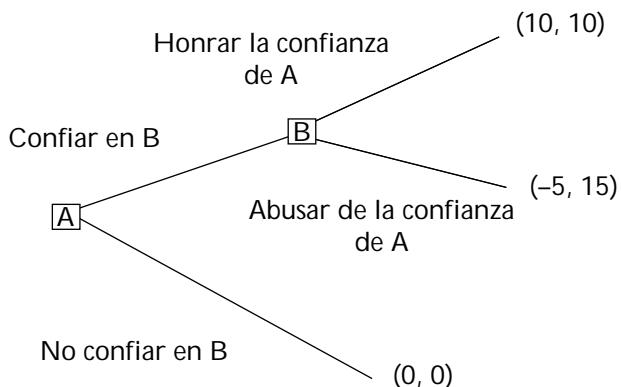
La confianza social es para muchos autores un "juicio moral" que lleva a los individuos a pensar que la mayor parte de la población es digna de confianza (Uslaner, 1999: 124). Este "juicio moral" podría tener su origen, según los autores que siguen el enfoque culturalista hacia el capital social, en normas fruto de la socialización (Jackman y Miller, 1996: 635). Normalmente estas definiciones de la confianza social no van más allá: no se explica en qué sentido la confianza en desconocidos es un juicio moral, y tampoco se aclara cuáles son los procesos de socialización a través de los cuales los individuos pasan a desarrollar estas expectativas. Parte de estos problemas de análisis de la confianza social son atribuibles a la vinculación del concepto de confianza social con el programa de investigación de cultura política. De hecho, los estudios de cultura política hace tiempo que han incluido en su catálogo de "actitudes" la confianza social. Inglehart (1990) incluye tres indicadores en su índice de cultura política de las democracias: confianza generalizada, satisfacción con su situación vital y apoyo a un cambio revolucionario.

Recientemente, Weingast (1997) también ha incluido la confianza dentro de los elementos culturales que dan estabilidad a la democracia. Ninguno de estos estudios parece haber superado las deficiencias teóricas que arrastra la tradición de cultura política, referidas en gran medida a problemas de dirección de la causalidad. Algunas de las características más problemáticas de la cultura política se reproducen en ciertos estudios sobre el capital social. Por ejemplo, un reciente trabajo de Uslaner (2000) relaciona los niveles de confianza con la religión dominante en un país: así, los países con mayor porcentaje de protestantes tienen niveles más altos de confianza social, porque el protestantismo fomenta la igualdad, y ésta, a su vez, la confianza. Por su parte, la cultura musulmana, caracterizada por el colectivismo, produce sociedades en las que

se confía menos. Algo similar encontramos en el trabajo de Fukuyama (1998), que distingue entre naciones confucianas, caracterizadas por bajos niveles de confianza social, y naciones con altos niveles de confianza social, especialmente del mundo protestante. Estas generalizaciones son típicas de la bibliografía sobre cultura política, que considera que determinadas religiones dominantes —la protestante, especialmente— son proclives a la democracia, y otras —la católica o la musulmana— no. Aparte de la existencia de numerosos ejemplos en contra de esta generalización, lo fundamental es que en estos estudios nos encontramos con un problema clave que afecta la dirección de la causalidad. No se sabe si es una determinada cultura la que es necesaria para el desarrollo o la durabilidad de la democracia o si más bien es una democracia duradera la que produce esa cultura. Se trata de un problema fundamental y no resuelto (y probablemente irresoluble) de la tradición de la cultura política y que ahora parece haberse trasladado a la joven bibliografía sobre capital social. Frente a estos análisis más centrados en la idea de confianza como un “recurso cultural” (Sztompka, 1999: 14), en este trabajo se abordarán los problemas en torno a la confianza generalizada desde una perspectiva de elección racional.

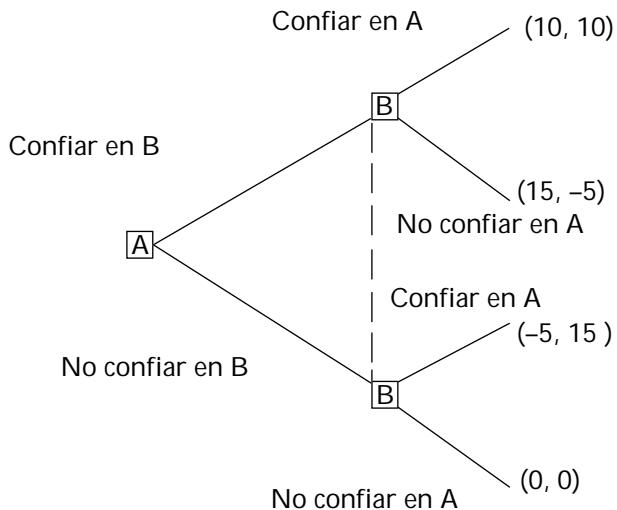
La confianza generalizada es un tipo de confianza muy sensible a los comportamientos oportunistas. La confianza social o confianza generalizada es confianza en extraños, en desconocidos acerca de los que se carece de información respecto de si son o no dignos de confianza. Alguien que tenga esas creencias peculiares acerca de las preferencias de los demás será muy fácil de engañar: tenderá a confiar en todo el mundo. Por el contrario, la confianza particularizada está basada en experiencias pasadas con otros individuos, por ejemplo, a través de la participación en asociaciones (Herreros y Criado, 2003) o bien en una evaluación de qué comportamiento es racionalmente esperable por parte del otro, dados los incentivos presentes. Los comportamientos oportunistas son más evitables en este caso porque el individuo se expone menos a ellos. El misterio de la confianza social es que, si no se tiene información acerca del otro jugador, no hay base para saber si es o no digno de confianza. En ese caso, ¿por qué optar por confiar? Desde luego, si los dos jugadores son oportunistas, no hay ninguna razón para que confíen. En este caso, el juego adoptaría la forma del “juego de la confianza” de Kreps (1990), que es una versión del clásico dilema del prisionero de una sola ronda. La figura 1 es un diagrama de ese juego en forma extensiva.

FIGURA 1. EL JUEGO DE LA CONFIANZA (KREPS, 1990: 100)



El resultado del juego de la confianza es que A decidirá no confiar en B. Y ello a pesar de que, de hecho, el juego de la confianza de Kreps es benévolo al menos con uno de los dos jugadores. Nótese en la figura 1 que, aunque B es por desgracia un oportunista, la estructura de pagos de A es la de un tipo mucho más simpático: su primera preferencia es confiar en B y que éste haga honor a la confianza que se le ha depositado. El juego de la confianza de Kreps es una versión unilateral del dilema del prisionero, en el sentido de que los jugadores tienen unos pagos asimétricos. Para entender mejor la lógica de este juego, podemos suponer que el jugador A es un comprador de coches usados que espera que el coche que le vende “el honrado B” no sea una chatarra. De ahí que su primera preferencia sea confiar en B y que B haga honor a esa confianza. La situación es algo distinta si se respeta el supuesto tradicional del dilema del prisionero de que ambos jugadores son oportunistas. La forma extensiva del juego de la confianza como un dilema del prisionero tradicional se recoge en la figura 2. El juego de la confianza es en este caso algo distinto. Ya no se trata, como en el caso de la figura 1, de un juego donde un individuo deposita su confianza en otro y éste debe decidir si honrar esa confianza o coger el dinero y correr, sino más bien de un sistema de confianza en el que ambos confían y son depositarios de confianza. En este caso, ambos jugadores son oportunistas, es decir, ambos prefieren abusar de la confianza del otro. El resultado es que ninguno de los dos confía.

FIGURA 2. EL JUEGO DE LA CONFIANZA COMO UN DILEMA DEL PRISIONERO CLÁSICO



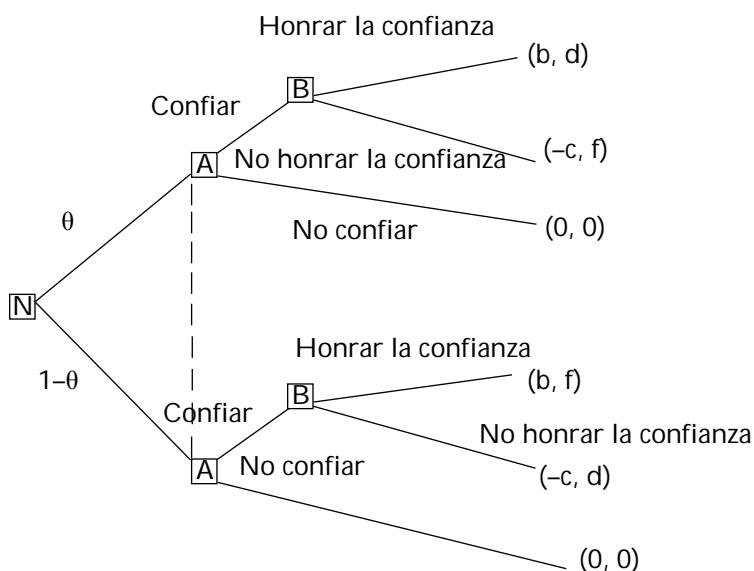
Tanto en el juego de la confianza de Kreps como en la versión más convencional de dilema del prisionero, este resultado puede ser evitado si jugamos el juego repetidas veces. Si el juego de la confianza se repite un número infinito de veces o (lo que es más realista) ni A ni B saben cuándo se producirá una ronda final, entonces puede ocurrir que A decida confiar en B, y que B a su vez confíe en A. Una estrategia especialmente prometedora para alcanzar un equilibrio cooperativo en el juego de la confianza repetido es *tit-for-tat*: “Confiar en la primera ronda, y hacer luego lo que haya hecho el otro jugador en la ronda anterior” (Axelrod, 1984). Si ambos jugadores escogen *tit-for-tat*, el resultado del juego es que A y B confían —en el caso del juego de la confianza como dilema del prisionero convencional—, o que B hace honor a la confianza que A ha depositado en él —en el caso del juego de la confianza de Kreps.

Por supuesto, un resultado en el que *tit-for-tat* fuese un equilibrio es sólo uno de los muchos resultados posibles del superjuego de dilema del prisionero. Un problema adicional de esta solución al dilema del prisionero es que su aplicación al mundo real es muy limitada: en términos generales, la cooperación es difícil de mantener cuando el juego no es repetido (o hay un juego final), cuando no hay información completa

* “Ojo por ojo, diente por diente” [N. de la E].

sobre los otros jugadores, cuando hay un gran número de jugadores o cuando los jugadores no valoran suficientemente el futuro. En interacciones impersonales, estas condiciones raramente se dan (North, 1990: 12-13; Elster, 1985: 360-361). En todo caso, si efectivamente se alcanza un resultado cooperativo —que ambos confíen en el otro y honren la confianza que en ellos se ha depositado—, este resultado estaría más próximo a la confianza particularizada que a la noción de confianza social. A través de la repetición del juego, cada uno aprende qué puede esperar del otro y si vale la pena seguir con una estrategia *tit-for-tat* o cambiar a una estrategia en la que cada vez que el otro deja de honrar la confianza en él depositada, el primer jugador opta por no confiar en el segundo nunca más.

FIGURA 3. EL JUEGO DE LA CONFIANZA SOCIAL



Para la confianza social, la situación es algo distinta. La confianza social es confianza en desconocidos. En este caso, resulta interesante fijarnos en un juego de una sola ronda, más que en un juego repetido. Si el juego se repite nos internamos en otro tipo de juego de la confianza, referido, como ya he dicho, a la confianza particularizada.

El juego de la confianza social es más bien el que se recoge en la figura 3. En este juego, el jugador A vuelve a ser el mismo que en el juego de

Kreps de la figura 1. No se trata de un oportunista: su primera preferencia es confiar en el jugador B y que éste haga honor a la confianza que se le ha depositado. Este resultado tiene unos pagos de b para el jugador A. Su segunda preferencia es no confiar en B, una acción que lo deja tal cual estaba. Su última preferencia es confiar en B y que éste traicione su confianza. En este caso, A incurriría en unos costes c (que en el árbol de decisión se recogen de forma negativa). El orden de sus pagos es, por tanto, $b > 0 > -c$. La mayor diferencia con el juego de la confianza de Kreps es que, en el juego de la figura 3, B puede ser de dos tipos. En las ramas superiores del árbol, B es una persona en la que se puede confiar. En las ramas inferiores nos encontramos con un jugador B decididamente poco recomendable. La diferencia entre ambos tipos de B se refleja en sus pagos. Un B digno de confianza obtendrá sus máximos pagos (d) cuando decide honrar la confianza que A ha depositado en él. Sin embargo, si B es un oportunista, obtiene la utilidad más alta de engañar al jugador A y defraudar su confianza. La segunda preferencia para un jugador B digno de confianza es que A decida no confiar en él. Preferirá eso a engañar al jugador A. El orden de sus pagos es, por tanto: $d > 0 > f$. Un B oportunista, por su parte, tendrá como segunda preferencia que A no confíe en él. Una segunda preferencia, por tanto, similar al jugador B digno de confianza, pero por razones distintas. El B oportunista preferirá no tener que establecer una relación de confianza con A, con los costes que eso le puede acarrear, por lo que su última preferencia será honrar la confianza que A ha depositado en él. El orden de sus pagos será, en consecuencia, $d > f > 0$. El jugador A debe decidir a qué tipo de jugador B se enfrenta. Un jugador A con confianza social asignará una probabilidad $\theta > c/b + c$ de que B sea digno de confianza, y por tanto optará por confiar en B. Esto quiere decir que la cuantía de los beneficios esperados por A en el caso de que B responda favorablemente a la confianza depositada en él es el elemento determinante a la hora de decidir si A confía o no en B. Cuanto mayores sean los beneficios esperados, la decisión de confiar en B dependerá de expectativas menores de que B sea digno de confianza.

Una vez determinada la estructura de la confianza social, sigue pendiente la cuestión del origen de estas expectativas. ¿Cómo se crea la confianza social? Para el jugador B puede resultar tentador actuar como un oportunista y engañar al jugador A, y, a su vez, y dada la estructura del juego de la confianza, es racional que A piense que lo más probable

es que B sea un oportunista en el que no vale la pena confiar, o que, en cualquier caso, decida no arriesgarse.

La primera respuesta que encontramos en la bibliografía sobre capital social es la creación de confianza social como subproducto de la realización de otras actividades. A continuación examinaré esta vía de creación de confianza social. Seguidamente exploraré una segunda vía de creación de confianza social. En este segundo caso, la confianza social es creada no como subproducto, sino de forma directa.

CREACIÓN DE CONFIANZA SOCIAL COMO SUBPRODUCTO DE LA REALIZACIÓN DE OTRA ACTIVIDAD

La creación de formas de capital social como subproducto de la realización de otras actividades es una idea presentada por James Coleman (1990). La actividad principal a partir de la cual suele considerarse que se crea confianza social como subproducto es la participación en asociaciones. En *Making Democracy Work*, Robert Putnam (1993) consideraba que una de las vías a través de las cuales la confianza particularizada podía transformarse en confianza social era mediante la participación en redes de compromiso cívico, las cuales se refieren a la participación en todo tipo de asociaciones voluntarias, desde sociedades ornitológicas hasta clubes de futbol, y no meramente a aquellas dirigidas al ámbito político. Recoge aquí Putnam, conscientemente, la idea de Tocqueville del papel de las asociaciones civiles en “engrandecer el corazón y desarrollar el espíritu humano” (De Tocqueville, 1996: 98). El problema con esta fuente de creación de confianza social es que el mecanismo entre la participación en asociaciones como éas y la confianza en personas ajena a las asociaciones no está nada claro (Levi, 1996: 47-48). Es decir, no se sabe por qué el miembro de una peña de futbol, por el hecho de pertenecer a esa asociación, va a tener una predisposición superior a la media a confiar en desconocidos. Presentaré tres argumentos al respecto. El primero hace referencia a las percepciones de los individuos acerca del “tipo” del resto de la población. El segundo hace referencia a cómo la participación en determinados tipos de asociaciones puede transformar las preferencias y las creencias de los individuos a través de la deliberación. El tercero afirma que la forma y el número de las redes sociales a las que pertenece el individuo afectan el desarrollo de confianza.

El primer argumento afirma que los miembros de la asociación son considerados por el individuo como una muestra representativa de la sociedad. Es decir, el miembro de una asociación se forma expectativas acerca del comportamiento futuro de otros miembros utilizando la información que ha adquirido de experiencias pasadas con ellos. Entonces, estas expectativas son extrapoladas a la gente en general. Por ejemplo, si alguien ha tenido buenas experiencias con otros participantes en una asociación, es más probable que asigne a los no miembros una mayor expectativa de que son dignos de confianza. La idea de que los miembros de una asociación son una muestra representativa de la sociedad se ve acrecentada, igualmente, si el grado de heterogeneidad en la asociación es alto, digamos en términos de ideologías, de gustos o de origen étnico (Stolle y Rochon, 1998: 49) En asociaciones “inclusivas”, como las denomina Putnam —como por ejemplo las pertenecientes al movimiento de los derechos civiles, que incorporan personas separadas por diferentes fracturas sociales—, es más sencillo el desarrollo de la confianza social (Putnam, 2000: 22). En todo caso, estas creencias acerca del comportamiento de otros individuos son difícilmente racionales.² Los miembros de una asociación dada claramente no son una muestra representativa de los seres humanos, y en ese sentido la extrapolación de su comportamiento a extraños no parece bien fundamentada. Si una muestra es muy grande, sin duda será altamente representativa de la población de la que ha sido extraída. Pero no ocurre lo mismo con las muestras pequeñas, como las que pueden representar la casi totalidad de las asociaciones que, además, no son en ningún caso muestras aleatorias. No obstante, puede ser que detrás de este argumento haya algo de verdad. Si bien individuos perfectamente racionales no pueden creer que su asociación de amigos de las iguanas sea una muestra representativa de la sociedad, quizás la cosa cambie si relajamos el supuesto y asumimos que los individuos son sólo limitadamente racionales. Esta racionalidad limitada puede referirse a la capacidad computacional de los humanos o a la cantidad de información que puedan plausiblemente adquirir,

² En realidad, es difícil que unas creencias de este tipo superen siquiera el requisito de consistencia de la teoría estricta de la racionalidad. A decir de Elster (1983), la consistencia de las creencias requeriría, entre otras cosas, que sean conformes con las leyes de la probabilidad.

por ejemplo, sobre las estrategias de otros agentes. Esto se combina con la complejidad del entorno para explicar las percepciones subjetivas de la realidad realizadas por los humanos (Williamson, 1985: 45-46; North, 1990: 25). En este argumento sobre la confianza social, podemos asumir que la gente es limitadamente racional en el segundo sentido: no tiene información completa acerca del tipo de determinados individuos que no pertenecen a la asociación. Y reducen los costos de transacción que implica adquirir información acerca de esa gente extrapolando la información que han adquirido de los miembros de su asociación. También podemos asumir que el problema de representatividad de las muestras es suficientemente complejo para que se alcancen normalmente conclusiones erróneas al respecto. De hecho, numerosos experimentos realizados acerca de esta misma cuestión desde la psicología cognitiva permiten llegar a la conclusión de que la gente tiene fuertes intuiciones, equivocadas en aspectos fundamentales, acerca de las muestras aleatorias. En general, parece que se cree que las muestras, cualquiera que sea su tamaño, son muy similares unas a otras y a la población, y que el muestreo es un proceso que se "auto corrige", de manera que toda desviación en un sentido con respecto a la media de la población se ve compensada con una desviación similar en sentido contrario. Es lo que Tversky y Kahneman (1986) denominan la "ley de los números pequeños": la ley de los grandes números se aplica también a números pequeños, lo que confirmaría la validez de conclusiones basadas en muestras pequeñas.

Una variante de este argumento es suponer que determinadas características de los miembros de la asociación pueden actuar como signos reconocibles en individuos ajenos a la asociación y que nos informan sobre el tipo de éstos. Si hemos desarrollado relaciones de confianza con miembros de un grupo de individuos, o si conocemos algunas características de la cultura, las tradiciones o los valores de ese grupo, entonces podemos generalizar esa confianza a otra gente que tenga algún signo externo de pertenencia a ese grupo de individuos. Este grupo puede ser una comunidad étnica, por ejemplo (Bacharach y Gambetta, 1997; Offe, 1999: 63; Hardin, 1995; Blackburn, 1998) o una "comunidad imaginaria" como la nación (Whiteley, 1999: 31). En este caso, la forma de reducción de costos de transacción es asociar a determinados rasgos visibles (por ejemplo, el color de piel o la forma de vestir) determinadas características (por ejemplo, la honradez) que son consideradas relevantes a la hora de formarse expectativas acerca de si alguien es o no digno de confianza.

El segundo argumento sobre la relación entre participación en asociaciones y confianza social considera que la participación en asociaciones puede transformar las creencias de sus integrantes a través de la deliberación. Es el argumento “republicano” de creación de confianza social como subproducto de la participación en asociaciones (Herreros, 2000). Este argumento afirmaría que la deliberación, además de proporcionar información a los miembros de la asociación, puede llevar a una transformación de preferencias. La creencia en el poder de la deliberación fue una contribución de los Padres Fundadores de la República Americana a la tradición republicana. La creencia republicana en la deliberación supone que los actores deben situarse a una distancia crítica de sus deseos y prácticas prevalecientes, sujetándolos a escrutinio y revisión (Sunstein, 1988: 1548-1549). En la bibliografía republicana podemos encontrar al menos dos estrategias para sostener que la deliberación puede llevar a una transformación de preferencias hacia el bien común. La primera de estas estrategias se refiere a la estructura del proceso deliberativo; la segunda, a los actores que participan en éste. Esta segunda estrategia es la menos interesante para nuestra discusión. Afirma que la deliberación puede llevar a la consecución del bien común porque los participantes tienen ciertas características. Estas características consisten, de acuerdo con John Rawls (1995), en haber realizado sus dos poderes morales —capacidad para un sentido de la justicia y capacidad para una concepción de lo bueno— y tener el deseo de ser miembros plenamente cooperativos de la sociedad a lo largo de toda su vida. Más aún, estas personas comparten una razón humana común, poderes similares de pensamiento y juicio, y una capacidad para extraer inferencias, sopesar la evidencia y comparar consideraciones rivales. Estas características son similares a las de un ciudadano virtuoso. Esta estrategia no es muy atractiva para nuestros objetivos, porque no afirma que la virtud cívica sea un resultado del proceso deliberativo, sino más bien un prerequisito del mismo.

La primera estrategia, por su parte, afirma que ciertas características del proceso de deliberación pueden conducir a un cambio de preferencias. Entre estas características pueden estar las normas del proceso. A menudo se argumenta que si la discusión es pública, hay una presión para abstenerse de argumentos egoístas (Elster, 1995: 390). Se afirma que hay un deseo por parte de los participantes de no parecer egoístas, porque esto sería embarazoso o vergonzoso (Fearon, 1998: 54). Otro posible mecanismo para explicar por qué los participantes en un proceso

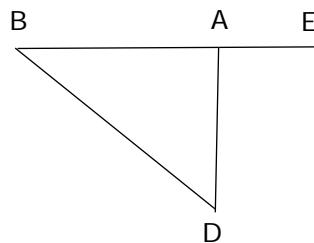
deliberativo generalmente justifican sus puntos de vista en términos del bien común es el mecanismo psicológico de la reducción de la disonancia cognitiva: los individuos tienden a hacer coincidir lo que hacen con lo que piensan, para reducir disonancia (Elster, 1987: 113). Otra característica de la deliberación que puede llevar a un cambio de preferencias es que puede revelar información privada (Fearon, 1998: 46; Gambetta, 1998: 22). Algunos participantes pueden reconsiderar sus preferencias dada la nueva información ahora disponible.

Un problema común a estos supuestos efectos de la deliberación —formulación de preferencias en términos del bien común por evitar vergüenza o reducir disonancia y revelación de información privada— es que están expuestos a una manipulación estratégica de las preferencias por los participantes. Pueden formular sus preferencias en términos del bien común, por ejemplo, sólo para manipular a los otros participantes. Podemos ilustrar esto con un ejemplo tomado de Rousseau, en su discusión acerca de la transición del estado de naturaleza al estado civil: el propietario convence a sus vecinos (que son una amenaza para su propiedad) de que atravesen esa transición invocando un interés general (protección de los débiles frente a los fuertes, paz, armonía) que oculta sus verdaderos intereses egoístas (Rousseau, 1990: 179-180). Por supuesto, los incentivos para la manipulación de las preferencias son mayores cuando hay intereses en conflicto entre los participantes en la discusión, como en el ejemplo de Rousseau. Por esta razón, las asociaciones cuyos miembros tuvieran intereses más homogéneos serían, en principio, las más proclives a una transformación de preferencias en un sentido virtuoso. De todas formas, la transformación de preferencias no tiene por qué llevar necesariamente a una transformación similar de creencias de manera que los ciudadanos virtuosos tiendan a confiar en desconocidos. De hecho, la tradición republicana no siempre es proclive a la confianza interpersonal. Algunos autores consideraban la confianza una forma de dependencia o debilidad, mientras que otros sostenían que hay que estar siempre alerta para evitar comportamientos corruptos por parte de los gobernantes y los conciudadanos (Wood, 1987: 18). En todo caso, podemos decir, con Maquiavelo, que la virtud es incompatible con la ausencia de confianza en los conciudadanos (Pitkin, 1984: 21, 101).

El tercer argumento acerca de la relación entre participación en asociaciones y generación de confianza social afirma que la participación en asociaciones también puede promover la confianza en no miembros

porque las pérdidas potenciales de aquel que confía en el caso de que el depositario de la confianza no sea digno de ella disminuyen si aquel que confía puede basarse en sus redes sociales. Si soy miembro de varias asociaciones, y he desarrollado relaciones de confianza particularizada, puedo confiar en desconocidos incluso si desconozco cuál es su tipo, porque puedo compensar las pérdidas potenciales de ser engañado basándome en mis redes sociales.

FIGURA 4. RED SOCIAL Y CONFIANZA SOCIAL



La decisión de confiar es una decisión racional basada en tres consideraciones: la probabilidad subjetiva que se le asigna al otro individuo de que es digno de confianza, las pérdidas potenciales en el caso de que no sea digno de confianza, y las ganancias potenciales en el caso de que haga honor a la confianza que en él se ha depositado. Teniendo en cuenta estos tres elementos, un individuo decidirá confiar en otro siempre que $pG > (1-p)L$, o, lo que es lo mismo, cuando $p/1-p > L/G$, donde p = probabilidad de que el otro jugador sea digno de confianza, L = pérdida potencial y G = ganancia potencial (Coleman, 1990: 99). La posesión de una determinada red social puede reducir el cociente L/G de dos maneras. En la figura 4, por un lado, se puede argumentar que las pérdidas para A de ser engañado por E si deposita su confianza en él serán percibidas como potencialmente menores en este caso porque podrá basarse en B y D para restañar sus pérdidas. En sí este argumento sólo afirma que aquel que tiene más recursos experimentará unas pérdidas potenciales comparativamente menores que aquel que tiene menos, y por tanto, tenderá a confiar más, manteniendo todo lo demás constante (una persona con muchos recursos puede, a pesar de todo, ser sumamente desconfiada si otras variables de la ecuación, como p , tienen

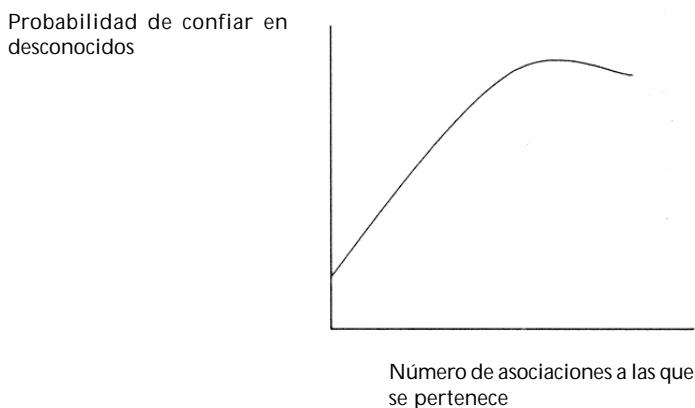
un valor muy bajo; por mucho dinero que tuviese, Henry Ford no era más confiado hacia sus empleados, sino más bien todo lo contrario). Dado que el capital social es al fin y al cabo un recurso, ese argumento también se aplica en este caso. Un argumento algo distinto relaciona la posesión de redes sociales con otra de las variables de la ecuación, en esta ocasión G , las ganancias potenciales. Volviendo a la figura 4, si E responde favorablemente a la confianza que A ha depositado en él, esto se traduce en una ganancia para A . Añade a E en su relación de amigos o conocidos, y, como consecuencia, añade recursos potenciales de capital social que quizá pueda movilizar en un futuro.

Ahora supongamos que, a estas relaciones, A añade sucesivamente varias docenas más, por su pertenencia a muchas más redes sociales, o bien porque su red social original se amplía extraordinariamente. Al aumentar su número de amigos, podría considerarse que la utilidad marginal de cada nueva amistad es cada vez menor, es decir, que las ventajas que supone para A aumentar su número de amigos son cada vez menores. Comparemos esta situación con la opuesta, la de un individuo solitario. Un habitante del estado de naturaleza de Hobbes, donde la vida es "solitaria, pobre, desagradable, brutal y corta" (Hobbes, 1992: 108), valoraría sin duda mucho más contar con un amigo. Es decir, que si bien para A la variable G tiene un valor muy pequeño, para un individuo solitario, G es muy grande. El resultado es un tanto paradójico para el argumento de que la participación en asociaciones genera más confianza social. Este argumento, por el contrario, afirma que cuanto más grandes son tus recursos de capital social, por ejemplo porque participas en muchas asociaciones, menor es el beneficio que experimentas confiando en desconocidos. En realidad, este resultado no es tan extraño. Detrás de la idea, planteada también por Putnam, de que determinadas asociaciones son autosuficientes y excluyentes (Putnam, 2000: 22), puede estar en realidad este argumento, aunque en esta ocasión aplicado a cualquier tipo de asociaciones. El argumento que acabo de desarrollar no implica, en todo caso, que cuanto mayor sea el número de asociaciones a las que se pertenezca el capital social vaya a ser menor. Lo que implica es que los beneficios marginales de obtener nuevas relaciones personales son decrecientes, y esto debería tener impacto sobre la decisión de confiar en desconocidos. Dado que, se supone, la pertenencia a asociaciones favorece la confianza en desconocidos en la medida en que los miembros de tu asociación sean considerados una muestra representativa de la sociedad, es de esperar

que a cuantas más asociaciones se pertenezca, mayor será tu muestra, y mayor la probabilidad de confiar en desconocidos. No obstante, ya que los beneficios marginales de confiar en desconocidos son decrecientes, a partir de un punto puede ser que, si perteneces a muchas asociaciones, tu probabilidad de confiar en desconocidos comience a disminuir. La relación entre número de asociaciones a las que se pertenece y probabilidad de confiar en desconocidos tendría la forma de la figura 5.

De manera que la red social a la que se pertenece puede tener dos efectos sobre la generación de confianza social. Por un lado, formar parte de una red social puede conferir recursos que hagan más probable que se corran riesgos. Pero, por otro, si la red social es muy amplia, puede que el beneficio marginal de hacer nuevas relaciones disminuya, por lo que individuos que, por ejemplo, participan en muchas asociaciones, puede que desplieguen menos confianza social. Cuál de estos efectos prevalecerá es, en todo caso, una cuestión empírica.

FIGURA 5



Para finalizar este apartado, me referiré a otra forma a través de la cual la participación en asociaciones puede favorecer la confianza social, una vía muy relacionada con la que se acaba de discutir. Se trata de la modificación de las expectativas acerca de lo dignos de confianza que son los desconocidos a través de un proceso de "racionalización de la esperanza" (Elster, 1983). La rationalización de la esperanza es una forma de adaptación de las creencias al conjunto de oportunidad. Está

conformada por un impulso inconsciente y, aunque no puede estar fundada causalmente en la evidencia disponible, puede estar apoyada por ésta. Este proceso puede afectar especialmente a aquellos que tienen pocos recursos en capital social. Como ya he dicho, en ese caso, los beneficios potenciales (G) de entablar una nueva relación son muy altos, lo que hace más probable la decisión de confiar en desconocidos. En este contexto, ¿cómo podría operar un proceso de racionalización de la esperanza? El individuo podría carecer de suficiente información para evaluar lo digno de confianza que es el otro. No obstante, dado que para las personas con pocas relaciones los beneficios de iniciar una nueva relación podrían ser muy altos, podrían emplear alguna evidencia menor o poco relevante para actualizar sus creencias acerca de lo digno de confianza que es el otro. No obstante, los costos de confiar en alguien que no sea digno de confianza, pueden ser especialmente altos en ese caso, ya que no hay nadie en quien basarse. En la novela clásica de Thomas Hardy, *Tess of the D'Urbervilles*, la protagonista decide confiar en su supuesto primo Alec, con la consecuencia previsible en toda buena novela naturalista de acabar siendo violada. El resultado es más terrible aún debido a que la pobre Tess carece prácticamente de amigos en quienes buscar consuelo y su familia sería clasificada en un análisis actual de capital social como francamente desestructurada. ¿En qué sentido son especialmente serios los costos en los que incurre la heroína de la novela de Hardy? Podrían serlo en varios sentidos. En primer lugar, la carencia de Tess de relaciones sociales significa que le esperan momentos difíciles. De hecho, en la novela, Tess queda embarazada y tiene que pasar por la experiencia previsiblemente desagradable de estar embarazada sin estar casada en una comunidad campesina europea del siglo XIX. Entre otras cosas, no puede buscar consuelo en nadie. Pero hay otra forma en la cual la ausencia de relaciones sociales puede hacer especialmente costoso para Tess haber confiado erróneamente en su primo Alec. La ausencia de relaciones sociales supone lo que Yamagishi (2001) denomina ausencia de "inteligencia social". Esto significa que, si estás aislado, es difícil que identifiques las señales vinculadas con alguien digno de confianza. Antes de su terrible experiencia con su primo Alec, la joven Tess carecía de suficiente inteligencia social como para distinguir a las personas dignas de confianza. Esta experiencia empeora las cosas en ese sentido ya que, comprensiblemente, Tess será en el futuro mucho más cautelosa al tratar con los demás, algo que probablemente le impida adquirir nueva "inteligencia social".

Dado que las pérdidas que se experimentan en estos casos de carencia de redes sociales en las que basarse pueden ser especialmente crudas, puede ocurrir que las expectativas sean conformadas en un sentido favorable a ciertos estados del mundo que prefiero que ocurran por encima de estados del mundo que falsearían esas expectativas. La consecuencia, por tanto, sería una expectativa *p* mayor, y, por lo tanto, una probabilidad mayor de confiar en desconocidos, manteniendo constantes las demás variables.

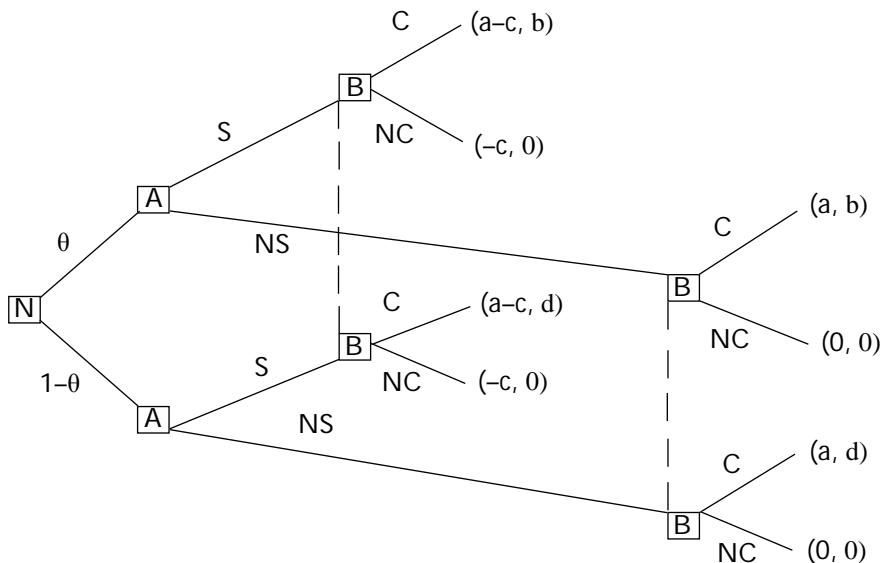
CONFIANZA SOCIAL Y SEÑALES

La creación de confianza social como subproducto, como ya he dicho, se debe a que reúne algunas características que la asemejan a un bien público. No obstante, en ocasiones la confianza social puede ser creada de forma intencional. Es decir, un individuo puede invertir en esa forma de capital social. Con ello no quiero decir que ese individuo pueda decidir conscientemente confiar en un desconocido, sino más bien que puede llevar a cabo actos que lleven a ese desconocido a confiar en él.

La estructura de esta forma de creación de confianza social se recoge en la figura 6. El juego de la figura 6 es el juego de la confianza como un juego de señales. Este juego de señales, al igual que el juego de la confianza social de la figura 3, es un juego de información imperfecta y asimétrica. En este tipo de juegos, algunos de los jugadores o todos ellos tienen información privada que sólo ellos conocen. La información privada de cada jugador determina su tipo. Al igual que en el juego de la confianza social, uno de los jugadores, en este caso el jugador A, puede ser de dos tipos: digno de confianza u oportunista. No obstante, a diferencia del juego de la confianza social, en este caso el jugador A puede comunicar su información privada mediante una señal al jugador B antes de que B decida qué hacer; la señal enviada por el jugador A sirve para que el jugador B revise sus expectativas acerca de si A es o no digno de confianza. Es decir, un individuo puede emplear conscientemente determinados signos externos que sepa que son asociados a características, como por ejemplo la honestidad, que se consideran propias de una persona digna de confianza, lo que Bacharach y Gambetta (1997) denominan “propiedades que garantizan la confianza”. En la novela de Truman Capote *A sangre fría*, los dos protagonistas deciden cambiar de aspecto, afeitarse y ponerse trajes nuevos antes de pasar cheques

sin fondo en varias tiendas de Kansas City. Los dueños estafados declararon después que ambos inspiraban confianza porque iban bien vestidos y hablaban bien. En *El Príncipe*, Maquiavelo sostiene que los ciudadanos, al no poder conocer personalmente a su gobernante, deben confiar en él basándose sólo en signos externos y apariencias, algo que, de hecho, favorece que el príncipe se comporte de forma oportunista (Maquiavelo, 1992: 92). No es necesario, claro está, que aquel que envía la señal sea un oportunista. Puede que sus intenciones sean buenas (señalar al otro que es digno de confianza cuando en realidad lo es).

FIGURA 6. EL JUEGO DE LA CONFIANZA COMO UN JUEGO DE SEÑALES



Movimientos del jugador A:

S= enviar una señal

NS= no enviar una señal

Movimientos del jugador B:

C= confiar

NC= no confiar

θ = probabilidad de ser digno de confianza

$1-\theta$ = probabilidad de no ser digno de confianza

En el juego de la figura 6, el jugador A tiene dos opciones: lanzar una señal al jugador B (S) o no lanzarla (NS). Lanzar una señal supone un costo, c , que se resta a los pagos del jugador A siempre que éste lance una señal. En el caso de que B decida confiar en él, recibirá como pago a . Si B decide no confiar en él, recibe un pago de 0. El orden de sus pagos será: $a > a - c > 0 > -c$, asumiendo que los beneficios derivados de obtener la confianza de B superen los costos de enviar la señal. El jugador B, por su parte, tiene también dos opciones, confiar en A (C) o no confiar (NC). Recibe un pago b en el caso de que confíe en A y éste resulte ser digno de confianza, un pago d si deposita su confianza en un jugador A oportunista, y 0 si decide no confiar. El orden de sus pagos es, en consecuencia: $b > 0 > d$. En este juego se pueden alcanzar varios equilibrios. En uno de ellos, el jugador B acaba confiando porque la señal que recibe hace que revise sus creencias iniciales acerca del tipo del jugador A. Se trata del siguiente equilibrio bayesiano perfecto: (S/Digno de confianza, NS/Oportunista; C, NC: 1, 0) Es decir, si el jugador A es digno de confianza, lanza una señal de que lo es. Si es un oportunista, no lanza esa señal. El jugador B sólo confía en este caso si el jugador A lanza su señal. Si ambos tipos de jugadores, el digno de confianza y el oportunista, deciden lanzar señales, las señales no añaden ninguna información para el jugador B. En este caso, un equilibrio posible es: (S/Digno de confianza, S/Oportunista; C, C: θ , 0) con $\theta > d/d-b$. De manera que, dados los pagos del juego de la figura 5, sólo si el jugador B considera inicialmente que la probabilidad de que A sea digno de confianza es mayor que $d/d-b$, decidirá confiar.

Por lo tanto, en el juego de la figura 6, el jugador A puede realizar acciones que lleven al jugador B a confiar en él. El jugador B tiene inicialmente una creencia sobre lo digno de confianza que es A. Esta creencia puede ser superior o inferior a $d/d-b$ (dados los pagos de este juego), y llevarle o no, en consecuencia, a confiar. En puridad, el jugador A crea confianza social, comunicando al jugador B una información clave para que éste revise sus creencias iniciales y pase, así, a confiar en un desconocido del que carece, por lo demás, de información acerca de cómo se ha comportado en el pasado. Naturalmente, la capacidad del jugador A para modificar las creencias del jugador B depende de los costes de las señales que lanza. Cuanto más costosa sea para A la señal de que es digno de confianza, mayor será la probabilidad de que el jugador B modifique sus creencias (Herreros, 2004).

CONCLUSIÓN

En este trabajo he propuesto dos vías a través de las cuales puede crearse confianza social, ese peculiar tipo de confianza dirigida a individuos sobre los que se carece de información. Aunque la confianza social ha sido considerada en ocasiones (por ejemplo, en Stolle, 2000) como una de las grandes aportaciones a la ciencia social del programa de investigación acerca del capital social, lo cierto es que los estudios sobre la creación de confianza social suelen carecer de mecanismos que expliquen su relación con el capital social, especialmente con la participación en asociaciones. Este artículo pretende subsanar en cierta medida esa deficiencia. En primer lugar he presentado tres mecanismos que vinculan la participación en asociaciones con la generación de confianza social: la consideración de los miembros de la asociación como una muestra representativa de la sociedad, la transformación de preferencias y creencias a través de la deliberación, y, finalmente, los efectos de la forma de la red social a la que se pertenece sobre los costos, los beneficios y las creencias asociados con la decisión de confiar. En segundo lugar, he presentado una vía a través de la cual se puede crear confianza social que no está directamente relacionada con la participación en asociaciones: el envío de señales que hagan que los depositarios de la confianza revisen sus creencias iniciales acerca de lo dignos de confianza que son los desconocidos.

BIBLIOGRAFÍA

- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. Nueva York: Basic Books.
- Bacharach, Michael, y Diego Gambetta. 1997. "Trust in Signs". Russell Sage Foundation Working Paper from the Working Group on the Construction and Maintenance of Trust.
- Blackburn, Simon. 1998. "Trust, Cooperation, and Human Psychology". En *Trust and Governance*, compilado por Valerie Braithwaite y Margaret Levi. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- De Tocqueville, Alexis. 1996. *La democracia en América*. Madrid: Alianza Editorial.
- Elster, Jon. 1983. *Uvas amargas*. Barcelona: Península.
- Elster, Jon. 1985. *Making Sense of Marx*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Elster, Jon. 1987. "The Market and the Forum: Three Varieties of Political Theory". En *Foundations of Social Choice Theory*, compilado por Jon Elster y Aanund Hylland. Cambridge: Cambridge University Press.
- Elster, Jon. 1995. "Forces and Mechanisms in the Constitution-Making Process". *Duke Law Review*, 45: 364-396.
- Fearon, James D. 1998. "Deliberation as Discussion". En *Deliberative Democracy*, compilado por Jon Elster. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fukuyama, Francis. 1998. *La confianza*. Barcelona: Ediciones B.
- Gambetta, Diego. 1998. "Claro!: An Essay on Discursive Machismo". En *Deliberative Democracy*, compilado por Jon Elster. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hardin, Russell. 1995. *One for All. The Logic of Group Conflict*. Princeton: Princeton University Press.
- Herreros, Francisco. 2000. "Social Capital, Associations and Civic Republicanism". En *Democratic Innovation: Deliberation, Association and Representation*, compilado por Michael Saward. Londres: Routledge.
- Herreros, Francisco. 2004. *The Problem of Forming Social Capital: Why Trust?* Nueva York: Palgrave Macmillan.
- Herreros, Francisco, y Henar Criado. 2003. "In Whom We Trust? The Development of Particularised Trust Inside Associations". *European Political Science* 2 (3): 56-61.
- Hobbes, Thomas. 1992. *Leviatán*. Madrid: Alianza Editorial.
- Inglehart, Ronald. 1990. *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton: Princeton University Press.
- Jackman, Robert W., y Miller. 1996. "A Renaissance of Political Culture?" *American Journal of Political Science*, 40 (3): 632-659.
- Kreps, David. 1990. "Corporate Culture and Economic Theory". En *Perspectives on Positive Political Economy*, compilado por James Alt y Kenneth Shepsle. Cambridge: Cambridge University Press.
- Levi, Margaret. 1996. "Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's *Making Democracy Work*". *Politics and Society*, 24 (1): 45-55.
- Mansbridge, Jane J. 1990. "On the Relation of Altruism and Self-Interest". En *Beyond Self-Interest*, compilado por Jane J. Mansbridge. Chicago y Londres: The University of Chicago Press.
- Maquiavelo, Nicolás. 1992. *El Príncipe*. Madrid: Alianza Editorial.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Offe, Claus. 1999. "How Can we Trust our Fellow Citizens?" En *Democracy and Trust*, compilado por Mark E. Warren. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pitkin, Hanna Fenichel. 1984. *Fortune is a Woman. Gender and Politics in the Thought of Niccolò Machiavelli*. Berkeley y Los Angeles: University of California Press.

- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy.* Princeton: Princeton University Press.
- Putnam, Robert D. 2000. *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community.* Nueva York: Simon and Schuster.
- Rawls, John. 1995. "The Domain of the Political and Overlapping Consensus". En *The Idea of Democracy*, compilado por John E. Roemer, Jean Hampton y David Copp. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rousseau, Jean Jacques. 1990. *Discurso sobre el origen y los fundamentos de la desigualdad entre los hombres.* Madrid: Tecnos.
- Stolle, Dietlind. 2000. "Social Capital –A New Research Agenda? Toward an Attitudinal Approach", ponencia presentada en la mesa de "Capital social y asociaciones voluntarias". Copenhague: ECPR Joint Sessions.
- Stolle, Dietlind, y Thomas R. Rochon. 1998. "Are all Associations Alike? Member Diversity, Associational Type and the Creation of Social Capital". *American Behavioral Scientists*, 42 (1): 47-65.
- Sunstein, Cass R. 1988. "Beyond the Republican Revival". *Yale Law Journal* 97: 1539-1590.
- Sztompka, Piotr. 1999. *Trust. A Sociological Theory.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Tversky, Amos, y Daniel Kahneman. 1986. "Beliefs in the Law of Small Numbers". En *Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases*, compilado por Daniel Kahneman, Paul Slovic y Amos Tversky. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uslaner, Eric M. 1999. "Democracy and Social Capital". En *Democracy and Trust*, compilado por Mark E. Warren. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uslaner, Eric M. 2000. "Trust, Democracy and Governance", ponencia presentada en la mesa sobre "Asociaciones voluntarias y capital social", ECPR Joint Sessions, Copenhague.
- Weingast, Barry R. 1997. "Political Foundations of Democracy and the Rule of Law", *American Political Science Review* 91: 245-263.
- Whiteley, Paul F. 1999. "The Origins of Social Capital". En *Social Capital and European Democracy*, compilado por Jan W. Van Deth, Marco Maraffi, Ken Newton y Paul F. Whiteley. Londres: Routledge.
- Williamson, Oliver. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism.* Nueva York: The Free Press.
- Wood, Gordon S. 1987. *The Creation of the American Republic. 1776-1787.* Williamsburg, Virginia: The University of North Carolina Press.
- Yamagishi, Toshio. 2001. "Trust as a Form of Social Intelligence". En *Trust in Society*, compilado por Karen Cook. Nueva York: Russell Sage Foundation.

Recibido: 13 de noviembre de 2002.

Aceptado: 17 de febrero de 2004.