

Confianza, desarrollo y corrupción: un estudio de psicología social

Esteban Laso O.ⁱ

Resumen

La confianza es un factor psicológico que ha sido descuidado en la reflexión acerca de los problemas del Ecuador. Esta ponencia intenta aproximarse a una definición del concepto que sea útil en diversas ciencias sociales, explorar sus implicaciones para la explicación de los problemas del Ecuador y apoyar estas ideas con evidencia tomada de diversas fuentes.

Palabras clave

Confianza, capital social, psicología social, desarrollo, Ecuador

El problema de la confianza

A partir del trabajo de Putnam (1993), North (1990) y Fukuyama (1995) la teoría que vinculaba la cultura de un pueblo con su nivel de desarrollo económico y político (heredera de teóricos de la talla de Tocqueville y Weber) experimentó un nuevo empuje que terminó de cuajar con las ideas de Amartya Sen (1989) en el concepto de “capital social” (Kliksberg, 2002). La reciente publicación del gurú del management Stephen Covey dedicada al tema (2006), siguiendo la también descuidada línea del gran Peter Drucker, indica que los pesados engranajes del mundo de la gestión han empezado a girar en un sentido un tanto más humanista; para expresarlo de forma simplista, los gerentes y los economistas han redescubierto al ser humano.

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” (Hurtado, 2007) el primer aporte sistemático a este problema –más allá de las observaciones de Espinosa Tamayo (1918). Este texto pretende ahondar en dicha discusión apelando a diversas fuentes y proponer algunas conclusiones relevantes en la realidad ecuatoriana.

Psicología de la confianza: predictibilidad y controlabilidad

La psicología ha mostrado un cierto interés en el problema de la confianza (Petermann, 1999) empezando por la dificultad a la hora de definirla. Veamos (Petermann, op. cit.) algunas definiciones:

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 las definiciones tocan aspectos distintos, parecen superponerse 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.

Ya aquí podemos extraer algunas valiosas conclusiones:

- La confianza, desde la perspectiva psicológica, tiene siempre relación con el “riesgo”;
- Éste, a su vez, está emparentado con dos conceptos interdependientes: la predictibilidad y la controlabilidad, que Martin Seligman (1981) ha trabajado a profundidad.

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 sin margen de error. En este sentido, arriesgarse es siempre apostar.

Un caso específico de la capacidad de predecir un resultado se da cuando puedo ejercer alguna 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.

Predictibilidad y controlabilidad: Luhmann y Hume

Es interesante contrastar ambas nociones con los requisitos que, según Hume (1896 [1739]), debía satisfacer toda sociedad libre: el cumplimiento de las promesas, la estabilidad de la propiedad privada y la transferencia de la misma en base al consentimiento. En tanto acto del habla (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 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 Laso, 2002). El concepto de riesgo presupone el de cambio –que, a su vez, implica el de permanencia. Como ya sabía Demócrito, 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 impredictibilidad total sino sólo la imposibilidad de predecir ciertos aspectos particularmente importantes de una situación. Seguramente el sol saldrá y se pondrá mañana, al igual que ayer y hace mil años; pero ¿quién sabe si seguiré teniendo trabajo!

Los hábitos y rutinas mantienen este trasfondo en el ámbito personal; la estabilidad de la propiedad (su control socialmente sancionado) y el cumplimiento de las promesas lo mantienen 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; el riesgo está a medio camino entre la absoluta predictibilidad (ausencia de cambio) y la absoluta impredecibilidad (cambio caótico). Es, pues, es un aumento de “complejidad”, de “probabilidad de sorpresa”; una reducción de predictibilidad. 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 sentado” de la sociología fenomenológica (Luckmann, 1996; Schutz, 1967). “Confiamos” en que la gravedad siga funcionando; “confiamos”, asimismo, en que nuestros amigos no nos defraudarán.

En este último caso se introduce un nuevo factor: 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 puede relacionarse con la coincidencia o contradicción entre ambos (decir lo que no se cree, prometer lo que no se cumple, etc.) Pero, en definitiva, la confianza interpersonal se basa en la suposición de que los otros tienen buenas intenciones para con nosotros, en la creencia en su “buena fe”, su “bondad” o “moralidad”.ⁱⁱ

Una promesa puede ser entendida asimismo como un enunciado legaliforme que sólo se aplica a mi conducta porque yo lo decido así (y no por coacción formal). La ley sirve para establecer las reglas del juego de la sociedad de manera que facilite la predictibilidad en los casos inciertos; las promesas cumplen idéntica función en el ámbito de las relaciones personales y privadas.

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 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. 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.

Los costos de la confianza, 1: confianza y crecimiento económico

Dado que el concepto de confianza implica el de riesgo su relación con la economía es evidente. Entre otras cosas, 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. Este es precisamente el abordaje de Zak y Knack, que en su artículo “Trust and Growth” (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.

Vale la pena resumir su razonamiento. Imaginemos 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 deshonesta 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 [entre interlocutores], 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).

Hemos llegado a un territorio familiar que contrasta las sociedades “simples” con las “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. En el fondo, podríamos decir que Zak y Knack han formalizado en el terreno económico estas ideas antes dispersas juntándolas con la sugerencia de Adam Smith (1982 [1762]): “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”.

Efectos de la desconfianza

La parte empírica del artículo de Knack y Zak utiliza ante todo la World Values Survey (WVS; <http://www.worldvaluessurvey.org/>) 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 Rosenberg (1956) que, pese a sus ventajas, es ciertamente cuestionable como medición de confianza (así como toda la estructura de este análisis macroeconómico; véase García Montalvo & Reynal-Querol, 2003).

Subsisten, pese a todo, algunos 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.
- La confianza decrece en relación inversa a la heterogeneidad de un grupo social (medida en términos de inequidad con el coeficiente de Gini, de diferencias

etnolingüísticas y de 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), cuyas reflexiones sobre los países “en transición” del ex bloque comunista podemos extrapolar. La heterogeneidad puede comprenderse provechosamente, en países como el Ecuador, como una pervivencia de sistemas de filiación pre-modernos en el seno de la modernización. La observación anecdótica sugiere que las redes de confianza de los habitantes, incluso en las zonas urbanas, siguen corriendo paralelas a los sistemas de parentesco; la consanguinidad asegura una relación permanente que disuade a los actores de actuar oportunísticamente.

“Sólo en la familia puedes confiar”

El psicoanalista Allan Castelnuovo (1984), en el informe de una investigación realizada con madres de la ciudad de Quito en la década de los 80, afirma que “...el material producto de las entrevistas efectuadas... oscila... entre dos posiciones polares”:

- Predominio del vínculo de pareja (exovínculo): el modelo de matrimonio monogámico de la modernidad occidental donde pesan más las relaciones de pareja que las consanguíneas. Las madres entrevistadas se refieren con frecuencia al marido y tratan a sus hijos como seres independientes con impulsos y deseos propios. La actividad sexual, la crianza y concepción son experimentadas como actividades de la pareja, no como problemas de uno solo de sus miembros.
- Predominio del vínculo consanguíneo (endovínculo): la mujer vive al marido como una figura externa que se limita a inseminar y proveer de sustento a la familia, compuesta en realidad por ella y sus vástagos. Las relaciones sexuales son experimentadas como una descarga biológica inescapable (para él) y torturante (para ella) que “hay que cumplir”; en los duros términos de Castelnuovo, “[la mujer] pasa a desempeñar un papel más cercano al de *toilette* que al de compañera sexual”. El marido siente la concepción (incluso al interior del matrimonio) como un error del que procura arrepentirse y distanciarse, dejando a la madre con su hijo, su “compañerito”, del que no se aparta nunca y al que vive como parte de ella. En consecuencia, “dicho

niño, cualquiera sea su sexo, será más parte de su familia consanguínea que de su pareja exogámica en caso de contraer matrimonio”.

Hemos de limitarnos en este texto a constatar los efectos de estos postulados en los mecanismos de gestión del riesgo y la confianza en las familias de los entrevistados; al fin de cuentas, “sólo en la familia puedes confiar”, y eso con mucho cuidado.

En otro de sus textos, Castelnuovo (1993) hace hincapié en las implicaciones de este problema para las nuevas generaciones:

El joven de la modernidad se encuentra inmerso en un mundo donde el elemento más estable es la inestabilidad y la actitud más confiable, la desconfianza; frente a un futuro personal y nacional que se visualiza como poco promisorio en Latinoamérica, mientras se lo estimula constantemente a alcanzar metas casi imposibles de lograr, escuchando un discurso ambiguo y/o contradictorio emitido desde el poder y alternando en una sociedad donde es difícil no percibir la dicotomía entre moral teórica y conducta cotidiana.

Tipos de confianza, 2: interpersonal generalizada y específicaⁱⁱⁱ

Podemos precisar aún más este análisis de la relación entre confianza y heterogeneidad de un grupo ahondando en la “confianza interpersonal”; lo cual, de paso, contribuye a aclarar un malentendido que quizá haya causado muchos quebraderos de cabeza (y erróneas políticas públicas). 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.

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.

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; comparto mi sangre, lo conozco de toda la vida y lo seguiré viendo indefinidamente.

Los múltiples equilibrios entre los tres tipos de confianza

En general, los tres tipos de confianza pueden apoyarse mutuamente o compensar sus deficiencias o fracasos. En realidad, y al contrario de lo que la literatura sobre capital social parece sostener (Kliksberg, 2002), la asociatividad 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. Shearmur & Klein, 2000). En concordancia con las propuestas de los clásicos liberales, 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, económico y humano negociar nuestras diferencias en privado (asumiendo, desde luego, que yo tenga la suficiente confianza generalizada como para iniciar la conversación y esperar una respuesta positiva por su parte).

Pero, del mismo modo, la confianza intragrupos sirve para compensar la confianza generalizada: 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.

Podríamos decir, por ende, que, en el curso de su evolución, las sociedades humanas enfrentan una encrucijada^{iv}: o bien (como la “Gran Sociedad” de Adam Smith) avanzan en dirección de

la abstracción aumentando la confianza generalizada y la tolerancia (lo cual, por su parte, puede contribuir a una mayor confianza institucional), o bien subsanan su ausencia^v. 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.

Naturalmente, llega un momento en que los dos caminos “negativos” coinciden: las instituciones están compuestas de seres humanos corrompibles que forman parte de grupos. Los organismos de control se van transformando insensiblemente en catervas de mafias organizadas (grupos de confianza) a través de “cadenas de favores”, coimas y chantajes mutuos.

Los dos caminos de la encrucijada conducen a sendos equilibrios relativamente estables. La confianza generalizada alta puede favorecer la confianza intragrupos y fortalecer la confianza institucional; es la senda del país que crece sin cortapisas y equitativamente. Pero una carencia de confianza generalizada puede fomentar la confianza intragrupos, cuyo engrandecimiento, a su vez, reducirá la necesidad y la oportunidad de la confianza generalizada; por aquí avanzan sociedades como la ecuatoriana, cada vez más segregada, desigual y desconfiada.

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. 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”, mas vale la pena reflexionar cuidadosamente: puede tratarse de un callejón sin salida. Puede no ser la asociatividad *per se* sino la confianza el factor decisivo.

Finalmente, una figura de autoridad política –consciente casi siempre de los dramáticos efectos pero no de las taciturnas causas– puede emular al “rey filósofo” platónico o al Leviatán hobbesiano y dedicarse a “imponer orden en el caos” de la desconfianza, la corrupción y la mafia por la fuerza; puede cambiar la Constitución, fortalecer el Ejército y la policía, endurecer las penas y declarar la guerra a la ilegalidad. El resultado distará de sus expectativas: “en la manipulación social nuestras herramientas son personas, y las personas aprenden y adquieren hábitos que son mucho más sutiles y penetrantes que los trucos que el autor del plan les enseña” (Bateson, 1985). Puesto que el legislador no es omnisciente y

omnipotente, tanto para ejercer control como para saber dónde hacerlo depende de una cadena de mando gigantesca, compuesta de seres humanos que pertenecen ya a grupos (familias, iglesias, etc.) y que, por ende, tienen lealtades contrapuestas. La mejor opción es el *divide et impera*; el tirano convertirá a cada ciudadano en espía y sospechoso e instaurará un sistema más o menos oficioso de castigos y recompensas. A la larga se genera una sociedad suspicaz, fragmentaria y dependiente de la voluminosa estructura institucional 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).

No sorprende que lo mismo hayan constatado quienes estudiaron los cambios en las repúblicas exsoviéticas tras la caída de la URSS: un desolador panorama de caos, corrupción y *homo homini lupus* mucho peor al orden forzoso implantado por el régimen comunista, donde las mafias privadas, patrocinadas por exfuncionarios, han usurpado el control que antes realizaba el estado totalitario. Para muestra, dos datos del 2005 (Fontevecchia, 2005; cf. Uslaner, 2004):

- 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.

Costos de la desconfianza, 2: fragmentación y corrupción

Uslaner (Comunicación personal, 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. Ante todo, 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 (Comunicación personal, 2007) compara, por ejemplo, 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. Como hemos señalado en el apartado anterior, la corrupción casi no se altera a través del diseño institucional.

La explicación es una extensión de nuestras 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.

A manera de conclusión: ¿cómo se crea la confianza?

Si lo anterior es correcto; si la confianza tiene implicaciones fundamentales en el devenir de los pueblos, su capacidad de crecer, cambiar y desarrollarse, ¿qué podemos hacer al respecto? ¿Existe alguna manera de generar confianza, alguna “receta” que pueda aplicarse, algún mecanismo a diseñar desde el territorio de la política pública?

Las cosas no son tan sencillas, por desgracia. Hay evidencia (Laso, 2007) que sugiere que:

1. La confianza generalizada (el que una persona tienda, en principio, a comportarse o no de manera confiada) es una pauta sumamente abstracta de comportamiento relacionada

con la capacidad de establecer controlabilidad y predictibilidad sobre su misma existencia y el universo en su conjunto (Seligman, 1992);

2. Esta manera está codeterminada por el conjunto de patrones emocionales y competencias cognitivas de que dispone para comprender y abordar las situaciones vitales (Semerari, 2002);
3. Este conjunto de patrones emocionales y competencias cognitivas (y, en general, el sistema de valores de una persona) se construye en los primeros años de vida, en el contexto de las relaciones primarias de cuidado (Ekman & Davidson, 1994);
4. Una vez establecido, este repertorio es muy difícil de modificar, ante todo porque las personas sólo se prestan a revisarlo luego de haber constatado su fracaso exhaustivamente (Mahoney, 2005).

En cuyo caso, la solución pasa por comprender un ente que las ciencias sociales en su conjunto han preferido evitar; en palabras de Jon Elster (Elster, 2000), “el factor X”: la emoción. Felizmente, los avances de la neurociencia (Damasio, 2006; Ekman, 2003; Solms & Turnbull, 2004) ofrecen una luz al final del túnel, un conjunto de conceptos que pueden esclarecer las confusas intuiciones que sobre la misma se han vertido (Elster, 2002).

Para poder cambiar primero hay que comprender, sostenía el Buda. Quizá haya llegado la hora en que podamos comprendernos.

Bibliografía

- Bateson, G. (1985). *Pasos hacia una ecología de la mente*. Buenos Aires: Lohé-Lumen.
- Castelnuovo, A. (1984). Estructura familiar y tránsito cultural. En J. Bleger, A. Castelnuovo, & D. Pedersen, *Teoría psicoanalítica y tercer mundo*. Quito: Fundación Agustín Cueva Tamariz.
- Castelnuovo, A. (1993). La adolescencia como fenómeno cultural. En A. Castelnuovo, *Del sincretismo primario al psicoanálisis institucional*. Quito: Abya Yala.
- Covey, S. (2006). *The Speed of Trust: the One Thing that Changes Everything*. New York: Free Press.
- Damasio, A. (2006). *El error de Descartes*. Barcelona: Crítica.
- Eidelson, R. (Junio de 2007). Comunicación personal.

- Ekman, P. (2003). *Emotions Revealed*. New York: Times Books.
- Ekman, P., & Davidson, R. (1994). *The Nature of Emotions: Fundamental Questions*. New York: Oxford University Press.
- Elster, J. (2002). *Alquimias de la mente*. Barcelona: Paidós.
- Elster, J. (2000). *Las limitaciones del paradigma de la elección racional*. Valencia: Institució Alfons el Magnànim.
- Espinosa Tamayo, A. (1918). *Psicología y sociología del ecuatoriano*. Guayaquil: Biblioteca Ecuatoriana, Imprenta Municipal.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust*. New York: Free Press.
- García Montalvo, J., & Reynal-Querol, M. (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>
- Goffman, E. (1997). Felicity's Condition. En C. Lemert, & A. Branaman, *The Goffman Readerq*. Oxford: Blackwell.
- Hume, D. (1896 [1739]). *A Treatise of Human Nature*. Oxford: Clarendon Press.
- Hurtado, O. (2007). *Las costumbres de los ecuatorianos*. Quito: Planeta.
- Kelly, G. (1955). *The Psychology of Personal Constructs*. New York: W. W. Norton & Co.
- Kliksberg, B. (2002). *Hacia una economía con rostro humano*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Laso, E. (2005). *¿Lobos o Corderos?: Obediencia a la Norma, contradicción y cosmovisión*. Recuperado el 2007, de <http://estebanlaso.com/pdfs/Lobosocorderos.pdf>
- Laso, E. (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, E. (2007). *Las instituciones desde la perspectiva psicológica: el punto de vista evolutivo*. Recuperado el 2007, de <http://estebanlaso.com/pdfs/instituciones.pdf>
- Luckmann, T. (1996). *Teoría de la acción social*. Barcelona: Paidós.
- Luhmann, N. (1998). *Sociología del riesgo*. México: Triana Editores.
- Mahoney, M. (2005). *Psicoterapia constructiva*. Barcelona: Paidós.
- Morris, D. (1970). *El zoo humano*. Barcelona: Plaza y Janés.

- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Petermann, F. (1999). *Psicología de la confianza*. Bilbao: Herder.
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work: Civic traditions in modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Rosenberg, M. (1956). Misanthropy and Political Ideology. *American Sociological Review*, 21 (6), 690-695.
- Schutz, A. (1967). *The Phenomenology of the Social World*. Evanston: Northwestern University Press.
- Searle, J. (1969). *Speech Acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Seligman, M. (1981). *Indefensión*. Madrid: Debate.
- Seligman, M. (1992). *Learned Optimism*. New York: Pocket Books.
- Semerari, A. (2002). *Historia, teorías y técnicas de la psicoterapia cognitiva*. Barcelona: Paidós.
- Sen, A. (1989). *Sobre ética y economía*. Madrid: Alianza.
- Shearmur, J., & Klein, D. (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>
- Smith, A. (1982 [1762]). *The Glasgow Edition of the Works and Correspondence Vol. 5. Lectures On Jurisprudence*. Indianapolis: Liberty Fund.
- Solms, M., & Turnbull, O. (2004). *El cerebro y el mundo interior: una introducción a la neurociencia de la experiencia subjetiva*. México: Fondo de Cultura Económica.
- 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.
- Uslaner, E. (junio de 2007). Comunicación personal.
- Uslaner, E. (2004). Coping and Social Capital: The Informal Sector and the Democratic Transition. *Unlocking Human Potential: Linking the Formal and Informal Sectors*. Helsinki.
- Uslaner, E. (1999). *Trust and Consequences*. Recuperado el 2007, de University of Maryland: <http://www.bsos.umd.edu/gvpt/apworkshop/uslaner.PDF>

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

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

ⁱ Master en Terapia Cognitivo-Social (U. de Barcelona, 2001); Master en Terapia Familiar Sistémica (Hospital de St. Pau-U. Autònoma de Barcelona, 2001); Phd (C) en Psicología Social (U. Autònoma de Barcelona). Coordinador de Investigación de la Maestría en Intervención, Asesoramiento y Terapia Familiar Sistémica, U. P. Salesiana, Quito. Director de la Investigación "Confianza y Capital Social en los Jóvenes de Quito, DM", financiada por el Rectorado de la UPS. (estebanlaso@gmail.com)

ⁱⁱ 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 Goffman (1997), el comportamiento humano comunicativo 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.

ⁱⁱⁱ Esta sección se apoya en las ideas de Eric Uslaner (Comunicación personal, 2007) y Roy Eidelson (Comunicación personal, 2007).

^{iv} Hace años, Desmond Morris (1970) insinuaba 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.

^v En (Laso, 2007) se ha llamado a ambas posibilidades "sociedad smitheana" y "hobessiana", respectivamente.