

# ¿Primero yo, después los míos y de últimos los otros? Confianza y acción colectiva: retos y políticas públicas<sup>1</sup>

*First me, then mine and at last others?  
Trust and collective action: challenges and public policy*  
*Moi d'abord, ensuite les miens et les autres en dernier?  
Confiance et action collective: défis et politiques publiques*  
*Primeiro eu, depois os meus e de últimos os outros?  
Confiança e ação coletiva: desafios e políticas públicas.*

*Adolfo Eslava Gómez<sup>2</sup>*  
*Andrés Felipe Preciado Restrepo<sup>3</sup>*

- 
- 1 Este trabajo se deriva de los avances del proyecto de investigación “Instituciones, comunidad y políticas públicas”. Proyecto financiado por la Universidad EAFIT y está adscrito al Grupo de Investigación “ Sociedad, Política e Historias Conectadas”.
  - 2 Economista de la Universidad de Antioquia. Candidato a Doctor en Estudios Políticos por la Universidad Externado de Colombia. Profesor Asociado del Departamento de Gobierno y Ciencias Políticas de la Universidad EAFIT. Medellín-Colombia.  
Correo electrónico: aeslava@eafit.edu.co
  - 3 Politólogo de la Universidad Nacional de Colombia. Estudiante de la Maestría en Gobierno y Políticas Públicas de la Universidad EAFIT. Medellín-Colombia.  
Correo electrónico: apreciad@eafit.edu.co  
Este artículo fue recibido el día 23 de julio de 2014 y aprobado por el Consejo Editorial en el Acta de Reunión Ordinaria N° 19 del 7 de noviembre de 2014.

*Santiago Silva Jaramillo<sup>4</sup>*  
*Andrés Felipe Tobón Villada<sup>5</sup>*

## Resumen

La confianza y la acción colectiva, como atributos de comunidad, explican relaciones sociales básicas y armoniosas. No obstante, la explotación de vulnerabilidades que algunos individuos y grupos ejecutan en función de la obtención de ganancias, no sólo desequilibran la armonía social porque construyen relaciones de interés y miedo, sino que hacen necesaria la intervención del Estado en materia de políticas públicas. Este artículo defiende el papel de la confianza y la acción colectiva como atributos básicos para la construcción de sociabilidad y pone sobre la mesa algunos de los principales retos a los que cotidianamente se enfrentan tales atributos. Para ello se explica el concepto de confianza y, luego, se abordan dos grandes enemigos que se configuran en materia de trampa y lealtades criminales. Al final, se insiste en las bondades de la confianza y la acción colectiva como formas de capital social y en el necesario papel de las políticas públicas que, en vez de destruir tal capital en su diseño y aplicación, lo aprovechen para el bienestar social.

**Palabras clave:** Confianza; Acción colectiva; Trampa; Grupos criminales; Políticas públicas.

## Abstract

Trust and collective action, as attributes of community, explain basic and harmonious social relationships. However, exploiting vulnerabilities that some individuals and groups run in terms of obtaining profits, not only unbalances social harmony because they build interest and fear relationships, but they make necessary the State intervention in public policy matters. This brief defends the role of trust and collective action as basic attributes for sociability construction and puts over the table some of the main challenges that such attributes face on a daily basis. Therefore, in a first stage it explains the trust concept and, then, in the second and third

---

4 Especialista en Estudios Políticos y Politólogo de la Universidad EAFIT, estudiante de la Maestría en Gobierno y Políticas Públicas de la misma Universidad. Profesor del Departamento de Gobierno y Ciencias Políticas de la Universidad EAFIT. Medellín-Colombia.

Correo electrónico: [ssilvaja@eafit.edu.co](mailto:ssilvaja@eafit.edu.co)

5 Politólogo y candidato a Magíster en Estudios Humanísticos de la Universidad EAFIT. Profesor del Departamento de Gobierno y Ciencias Políticas de la Universidad EAFIT. Medellín-Colombia.

Correo electrónico: [atobonvi@eafit.edu.co](mailto:atobonvi@eafit.edu.co)

stage, it declares two big enemies that are configured in terms of trap and criminal loyalties, respectively. Finally, in the last paragraph it stresses in the advantages of trust and collective action in terms of social capital and in the necessary role of public policies that, instead of destroying such capital in its design and implementation, they take advantage for social welfare.

**Key words:** Trust; Collective action; Trap; Criminal groups; Public policies.

## Résumé

La confiance et l'action collective, comme attributs de la communauté, expliquent les relations sociales communes et harmonieuses. Toutefois, l'exploitation des vulnérabilités que certains individus et groupes exécutent en fonction de l'obtention des bénéfices, créent un déséquilibre non seulement eu égard de l'harmonie sociale parce qu'ils construisent des relations d'intérêt et de crainte, mais aussi parce qu'elles rendent nécessaire l'intervention de l'État en matière de politiques publiques. Cet article défend le rôle de la confiance et l'action collective comme des attributs de base pour la construction de la sociabilité et apporte au débat certains défis principaux auxquels doivent faire face ces attributs. Ainsi, l'article explique dans un premier temps la notion de confiance et, par la suite, vise deux grands ennemis participant aux pièges et complicités criminelles. Enfin, la dernière section insiste sur les vertus de la confiance et de l'action collective comme des formes de capital social, ainsi que sur le rôle nécessaire des politiques publiques ayant pour but de mettre en avant le bien-être social.

**Mots-clés:** Confiance; Action collective; Piège; Groupes criminelle; Politiques publics.

## Resumo

A confiança e a ação coletiva, como atributos de comunidade, explicam relações sociais básicas e harmoniosas. Porém, a exploração de vulnerabilidades que alguns indivíduos e grupos executam em função da obtenção de ganhos, não só desequilibra a harmonia social porque constrói relações de interesse e medo, mas também faz necessária a intervenção do Estado em matéria de políticas públicas. Este artigo defende o papel da confiança e a ação coletiva como atributos básicos para a construção de sociabilidade e apresenta alguns dos principais desafios aos que diariamente se enfrentam esses atributos. Assim, inicialmente se explica o conceito de confiança e, depois, num segundo e terceiro momento, declaram-se dois grandes inimigos que se configuram em matéria de armadilha e lealdades criminais, respectivamente. Finalmente, na última parte se insiste nas vantagens da confiança e a ação coletiva como formas de capital social e no necessário papel de políticas públicas que, em vez de destruir tal capital em seu projeto e aplicação, o aproveitem para o bem-estar social.

**Palavras-chave:** Confiança; Ação coletiva; Armadilha; Grupos criminais; Políticas públicas.

### *Sumario*

*1. Introducción. 2. “Juntos pero no revueltos”: un acercamiento a la confianza. 3. “Todo el mundo hace lo mismo”: trampa, explotación y capital social. 4. “Si no le pago a los pelaos ¿quién me cuida?”. Lealtad criminal y grupos criminales. 5. Confianza y capital social. Recursos desperdiciados por la política pública. 6. Conclusiones. 7. Referencias.*

## **1. Introducción**

Aglomeración y comunidad no son la misma cosa. En efecto, las características que denotan cada uno de esos escenarios discrepan entre sí, no para significar incompatibilidad entre ambos, sino para dar cuenta de dos estadios divergentes. Vivir al lado del otro, comprendiéndolo precisamente como otro, no da lugar a la conformación del tejido social sino a la simple aglomeración. Allí no se tejen las redes sociales, ni tampoco las relaciones más cotidianas: se teje la individualidad. Unas cuantas normas son suficientes para vivir al lado del otro y la tolerancia, en algunos casos instrumentalizada, se edifica como principal herramienta de la vida aglomerada.

Al hablar de comunidad, la semántica se transforma hacia la vida con el otro. No se trata ahora de individuos que conviven tolerantemente para garantizar la prevalencia de su individualidad, sino de seres humanos que convivimos todos los días con el otro, con el vecino, con los amigos, con los familiares, con los desconocidos. En este segundo estadio, reflejo más claro de nuestra realidad que el anterior, tiene lugar el encuentro de todos los *otros* y la conformación del *nosotros*. La confianza, la acción colectiva y en general el capital social se enarbolan como banderas de sociabilidad, y la construcción conjunta de la realidad es una posibilidad cercana.

No obstante, esta tipología se mantiene en el marco de lo puro. La realidad cotidiana es más compleja, y las dinámicas que explican las relaciones sociales e institucionales superan todo grado de simplificación. Procurando allanar caminos que contribuyan a la comprensión de tal complejidad, el presente artículo tiene un desarrollo escalado que consta de cuatro apartados y una serie de conclusiones. En primer lugar se realiza un breve recorrido conceptual que tiene a la confianza por centro, dando cuenta del carácter de la misma como elemento constitutivo de la vida en sociedad. Luego, se da cuenta de la complejidad social e institucional que la trampa -como explotación de vulnerabilidades- genera en las comunidades, desarticulando el sistema de la confianza. Esta situación se complejiza aún más en el siguiente apartado, que explica las dinámicas de desarticulación social intencionada en manos del mercado criminal, como camino a la desintegración de las comunidades mediante la instrumentalización del miedo. Por último, se ofrece un criterio de reforma que resalta la necesidad de orientar el accionar político desde la confianza y el capital social que ya existe en los territorios y en las comunidades.

En breve, este texto tiene el propósito de enriquecer el debate de las políticas públicas basadas en la confianza. Para ello, resulta preciso llamar las cosas por su nombre de tal manera que sea posible distinguir las posibilidades de la confianza de las limitaciones del miedo, la trampa y la lealtad criminal. Con esta distinción en mente, los otros pueden pasar del último lugar del interrogante planteado en el título de este artículo, al lugar preponderante que permite la concepción y construcción de un nosotros.

## 2. “Juntos pero no revueltos”: un acercamiento a la confianza

Si bien no existe un convenio que permita asignar contenidos específicos para la categoría confianza por una naturaleza que puede ser pensada inacabada y en construcción<sup>6</sup>, desde algunas voces, la confianza se comprende como una decisión<sup>7</sup> que moviliza intereses (Lyons & Mehta, 1997). Desde esta perspectiva, los seres humanos toman decisiones confiadas en función de que ello les represente beneficio en el futuro.

En este marco conceptual, la confianza se halla en un escenario de neutralidad en tanto no realiza juicios morales referidos a las acciones que se desprendan de la misma, por lo que el empleo que se haga ni muta su naturaleza ni transforma la definición del concepto<sup>8</sup>. Otras dos perspectivas, además de la neutral, dirigen su mirada, ora a la que genera externalidades positivas (Ahn, 2002) (Ostrom & Ahn, 2003), ora a la que produce negativas (Gambetta, 2000a) (Fukuyama, 1997). La primera forma de tratar la confianza, esto es, en función de su empleo para la creación de externalidades positivas, la comprende como una decisión tomada por los individuos, dirigida hacia la colectividad, y que tiene por consecuencia la construcción

---

6 Esta característica especial de la confianza o, mejor, de los conceptos que componen el llamado Capital social es defendida por autores como Castiglioni (2007).

7 Desde la sociología, Luhman (1996) es quien presenta con mayor claridad este carácter decisonal de la confianza. En su libro *Confianza*, a la hora de diferenciar el concepto en cuestión de otros como “esperanza” indica que los individuos, a la hora de confiar en el otro, tienen ante sí dos mundos posibles: que al confiar el individuo en quien se deposita la confianza responda como se espera o que, por el contrario, aproveche ventajosamente su situación y explote las vulnerabilidades del individuo primero. Ante esta circunstancia, que necesariamente implica riesgo, el individuo decide.

8 Para autores como Fukuyama (1997) la categoría confianza es útil tanto para explicar acciones que generan externalidades negativas, como para referirse a aquellas que impulsan las positivas.

de sociabilidad. La segunda forma parte del mismo supuesto que entiende la confianza como decisión, pero tiene como punto de llegada la generación de externalidades negativas por fuera del individuo.

Ante estas tres maneras de comprender la confianza, a saber: neutral, positiva y negativa; la conclusión inmediata está dirigida a un solo escenario: la confianza no es una de las tres, está conformada por las tres. Sin embargo, por llegar a esta conclusión tiene lugar la conceptualización de la confianza como instrumento en procura de un entendimiento del mismo en función de tres naturalezas divergentes que se ponen de acuerdo para decir: la confianza es una decisión (Khalil, 2003). Este texto propone una conceptualización de la confianza que no entra en conflicto con las tres miradas mencionadas sino que, más bien, propone una conversación. La siguiente matriz ilustra dicha propuesta.

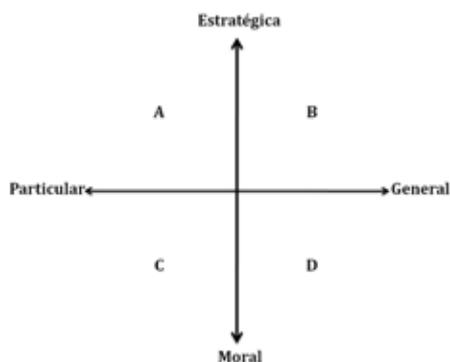


Ilustración 1. Dimensiones de la confianza. Elaboración propia a partir de (Uslaner, 2008).

Como se puede apreciar, los individuos, a la hora de decidir depositar la confianza en un otro general o particular, participan de dos dimensiones: moral y estratégica. La posibilidad que tiene un individuo para tomar la

decisión confiada, en vez de dirigirse hacia la desconfiada y temerosa, se explica primeramente en el concepto que se halla en la parte inferior del eje vertical. En efecto, la dimensión moral de la confianza se explica como predisposición a confiar en el otro, aun sin la expectativa de un pago o retribución en el futuro.<sup>9</sup>

Si bien la confianza es, antes de su materialización, una decisión, requiere de una predisposición para ser tomada. Así, cuando un individuo se encuentra ante otro de tal forma que el encuentro requiera de un intercambio de palabras, información, promesas, celebración de contratos, etc., el individuo debe tomar la decisión de confiar o no (Luhmann, 1996). Esta decisión no es simple. El individuo, finalmente, tendrá que decidir si se encierra en su individualidad, conocida y sin mayores peligros que los que ya está al tanto; o si, por el contrario, confía en el otro, lo cual abre un abanico de vulnerabilidades -que antes estaba cerrado- esperando que el otro no las utilice en su contra.

Con lo anterior, se espera que el agente decisional, simple y llanamente, se encierre en sí mismo en lugar de ponerse en peligro frente al otro. Sin embargo, en la vida cotidiana esto no sucede así y, en ocasiones, incluso sin la mediación de necesidad, los individuos confían en los demás (Khalil, 2003, p. XIII). ¿Por qué sucede esto? La dimensión moral de la confianza se refiere a la disposición de un individuo, no mediada por la experiencia, para acercarse al otro confiadamente porque reconoce en el otro un sí mismo y un principio de colectividad.

Los individuos confían en los demás porque existe una mediación de la decisión confiada que requiere de una disposición para ser tomada. Esa decisión tiene dos posibles direcciones, ambas consignadas en el eje horizontal

---

9 Esta apreciación moral de la confianza no corresponde exclusivamente a Uslaner. Otros autores como Warren (1999) y Yamagashi (2001) también enfatizan en esta dimensión del fenómeno confianza.

de la Ilustración 1, que se ubican en el segundo momento de la confianza: particular o general. En la misma ilustración, el área *C* da cuenta de una decisión confiada dirigida hacia particulares, esto es, hacia quien el agente conoce y le es familiar; y, de otro lado, el área *D* explica una decisión confiada dirigida hacia un otro generalizado, no conocido por el agente que confía.

En el área *C* el individuo ha decidido confiar en aquellos con quienes tiene más cercanía y supone conocer en la cotidianidad<sup>10</sup>. La caracterización que en este punto tiene lugar es la de una confianza particularizada. El individuo sabe en quién deposita la decisión confiada, lo que le permite un sentimiento de disminución de riesgos a la hora de decidir.

En el área *D* la situación es más amplia que en la *C*. En este escenario, el individuo dirige su confianza hacia un otro que le es ajeno, que no tiene rostro, que no conoce. Aquí no está confiando en su padre, en su hermano, en su amigo, en el vecino de la tienda; antes bien, dirige su atención a un otro que toma nombres tan amplios como “ciudadanía” o “compatriotas”. Esta dirección de la confianza, si bien es menos vinculante que la que mira hacia los particulares conocidos, facilita relaciones de sociabilidad ampliadas que permiten vivir en una comunidad en la que no todos se conocen ni son amigos.

Este segundo momento de la confianza empieza a construir un concepto en positivo que no se puede ignorar. Tanto en el escenario *C* como en el *D*, las condiciones de sociabilidad indicadas no implican circunstancias de generación de externalidades negativas. Confiar en particulares y confiar en un otro general no son confianzas que se contrapongan, sino dimensiones de una misma confianza.

Por último, el tercer momento encuentra su punto de llegada en la dimensión estratégica de la confianza, que se ubica en el extremo superior del

---

10 A esta distribución de la confianza Fukuyama (1997) da el nombre de “Radios de confianza”.

eje vertical. Ahora, la decisión confiada, ya sea particularizada o generalizada, encuentra su realización final en la posibilidad de retribución o ganancia que el individuo agente de la confianza busca en el acto de confiar<sup>11</sup>. En este sentido, se observa que la confianza ha de ser comprendida como una decisión tomada de la que el individuo, estratégicamente, espera algo. Si bien la palabra estrategia dirige la discusión hacia intereses eminentemente individuales, la ecuación se equilibra con la mediación colectiva que el concepto supone. En este sentido, los individuos que confían no sólo construyen sociabilidad, sino que, también, pueden esperar algo a cambio. La retribución que espera el individuo no tiene que ser solo económica; relaciones sociales de reputación, amistad y demás escenarios que se interpretan en ganancias a partir de la reducción de costos de producción y transacción, pueden estar mediadas por la dimensión estratégica de la confianza.

Las relaciones de confianza se dan con más facilidad en el área *A* que en el área *B*. En efecto, no sólo es más fácil que un individuo confíe en particulares (que conoce), sino que es más probable obtener ganancias directas de esa relación, en comparación con lo que podría ocurrir en el área *B*<sup>12</sup>. No obstante la anterior situación social, se aprovecha más que los individuos reconozcan una dimensión estratégica en la dimensión general de la confianza. Aquí, la confianza no sería densa y vinculante como en *A*, sino diluida y que tiende puentes (Putnam, 2002, p. 178). De esta última se desprenden relaciones sociales ampliadas de reconocimiento de un otro sin rostro, que es como yo, de tal forma que se amplíe el nosotros propio de la confianza particularizada. A manera de sumario, a continuación se presenta una ilustración que da cuenta de estos tres momentos de la confianza:

---

11 Para otras lecturas estratégicas de la confianza, autores como Keith Hart (1988), Oliver E. Williamson (1993), Bart Nooteboom (1996) y Bernd Lahno (2001) son útiles para hacerse con una idea más completa de esta acepción.

12 Un reciente estudio, publicado por el Centro de Análisis Político de la Universidad EAFIT, en convenio con SURA y la Gobernación de Antioquia, titulado Valores, representaciones y capital social en Antioquia 2013 da cuenta de estas circunstancias (Giraldo, Casas, Méndez, & Eslava, 2013).

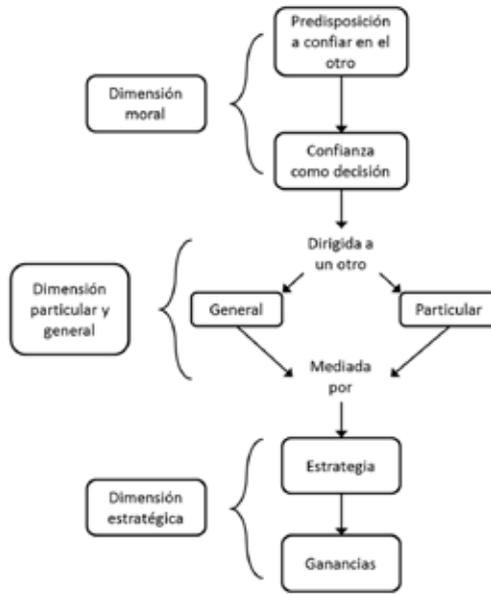


Ilustración 2. Tres momentos de la confianza (elaboración propia).

La confianza es una decisión tomada por un individuo, que implica riesgo al exponer sus vulnerabilidades frente a un otro -ya sea particular o general-, y que involucra una estrategia encaminada a la consecución de ganancias. A esta definición hay que añadir que tales ganancias se encuentran en un marco de construcción de sociabilidad mediante la generación de externalidades positivas, no negativas. El individuo que confía no busca la explotación de aquel en quien deposita la confianza, asimismo, espera una retribución en la que el otro no tome provecho de las vulnerabilidades expuestas.

En caso contrario no tiene lugar realmente una decisión inicial de confianza cuando sí de interés, en tanto que en el proceso de búsqueda de ganancias, el individuo en quien se confía busca la explotación de su contraparte. Cabe anotar que la confianza no debe considerarse desinteresada: la finalidad es-

tratégica de la misma da cuenta de una condición interesada en algún grado. Sin embargo, cuando la condición de la decisión no es otra que el interés del individuo, magnificado por medios en los que no se tenga que poner en riesgo (esto es: medios no confiados), el germen de la decisión no se ubica en la dimensión moral de la confianza, por lo que no hay disposición hacia ella, sino en un aparato funcional diferente al descrito. Esta circunstancia será analizada con mayor profundidad en el apartado que indaga por aparentes relaciones de confianza dentro de organizaciones criminales.

De otro lado, la respuesta del individuo o la colectividad en la que fue depositada la confianza por el agente primario, puede encontrarse en dos líneas. Si responde confiadamente, sin explotar el abanico de vulnerabilidad del agente primario, puede explicarse esta decisión a partir del mismo esquema desarrollado en esta parte. Sin embargo, si la decisión que toma el agente que responde se halla en el marco de la explotación de las vulnerabilidades del otro en la búsqueda de ganancias, no sólo produce externalidades negativas dirigidas a ese otro, sino que esa decisión parte de una disposición diferente a la que cimienta la confianza. Este segundo escenario corresponde, como se verá en el siguiente apartado, a un asunto de trampa que se encuentra en una línea divergente a la confianza.

### **3. “Todo el mundo hace lo mismo”: trampa, explotación y capital social.**

De acuerdo con la teoría económica ortodoxa, las personas pueden hacer trampa luego de un cálculo racional de los costos, los beneficios, la posibilidad de captura y la dureza de la sanción por transgredir una norma. En este sentido, Gary Becker propone, desde un análisis económico del comportamiento transgresor de los criminales, que la racionalización de la

acción transgresora por parte de los individuos determina su decisión de emprenderla. El cálculo se concentra en la valoración económica de costo-beneficio. Este modelo de eficiencia transgresora, popular en las teorías criminalistas y utilizado para explicar las acciones de criminales, y entender los incentivos detrás de muchos comportamientos de irrespeto a normas de comportamiento (desde hacer trampa en un juego de cartas, hasta defalcar el presupuesto de un municipio), simplifica en exceso la forma de entender al transgresor (Mazar, Amir, & Ariely, 2008).

En efecto, la superación del modelo de *homo economicus* como paradigma del comportamiento humano en el estudio de las ciencias sociales (Bowles & Gintis, 2005), ha supuesto la introducción de nuevas formas de entender y buscar explicar, entre otras, por qué los hombres realizan actos honestos o deshonestos. En este sentido, si los hombres no se pueden reducir a máquinas de toma de decisiones racionales ¿qué otros elementos intervienen en los comportamientos de esta naturaleza?

De esta forma, se entiende la trampa (acción deshonesto) como la transgresión de una norma (formal o informal), que reporta un beneficio (material o no) al tramposo, y que implica la traición o defraudación de una expectativa interpersonal de comportamiento. Es, en términos efectivos, la explotación por parte de un individuo de una situación de vulnerabilidad de otro. Es la traición de su confianza.

Las personas tienden a engañar sólo hasta el punto en el que todavía pueden sentirse bien consigo mismas, mientras reciben los beneficios de la trampa. Es decir, que “[...] las personas se comportan lo suficientemente deshonestas para tener un beneficio, pero lo suficientemente honestas como para evitar dañar su imagen propia de integridad [...]” (Mazar, Amir, & Ariely, 2008, p. 3). Alrededor de esta imagen personal, funcionan unos incentivos que facilitan o dificultan la trasgresión de los individuos. La decisión no sólo se concentra en la valoración económica o el cálculo de costo beneficio

de la acción, sino que parte de la posibilidad de justificación mental de la decisión, y su posterior neutralización de la culpa.

En efecto, la mayoría de las personas valoran la honestidad y el sentimiento positivo que acompaña los comportamientos honestos hace parte del sistema de recompensas internas de los seres humanos. Así, en tanto la honestidad hace parte de sus convicciones morales, buscarán comportarse tan honestamente como les sea posible con miras a conservar su buen concepto de sí mismos. De esta forma, se presenta la tensión de la decisión de comportarse de forma honesta o deshonesto. De hecho, las personas buscan obtener las ganancias que la trasgresión les reportaría, pero antes de hacer ese cálculo económico deben establecer si serán capaces de conservar un buen concepto de sí mismas luego de la acción. En este momento ingresa su capacidad para justificar trasgresiones y neutralizar la culpa (Mazar, Amir & Ariely, 2008). Estas dos capacidades de las personas permiten que cometan trasgresiones según aspectos internos y de acuerdo con factores externos que cambian con los contextos; al utilizarlas, las personas logran “hacer un poco de trampa” y seguir sintiéndose bien consigo mismas.

Este proceso se puede entender como la racionalización de la trampa: la construcción de justificaciones mentales que permiten hacer cosas que están mal y, sin embargo, seguir pensando bien de sí mismos. Tal racionalización tiene sus límites y la mayoría de los individuos sólo pueden racionalizar las acciones que no requieren de una gran cantidad de defraudación. Con todo, en tanto los individuos cuentan con la capacidad<sup>13</sup> para justificar una conducta deshonesto en un escenario social, la pregunta es ¿cuáles son estos factores que incentivan o desincentivan las conductas deshonestas?

La confianza podría ser uno de estos factores. Siguiendo las propuestas de varios autores (Banfield, 1958; Fukuyama, 1997; Gambetta, 2000b;

---

13 Que puede ser pensada como “margen”.

Uslaner, 2009), las distribuciones de la confianza entre los grupos, redes o radios en una sociedad podrían entenderse como un factor determinante en el cumplimiento o transgresión de las normas sociales. En efecto, estos autores señalan que las sociedades en las que la confianza de los ciudadanos en los grupos más inmediatos a su experiencia vital (familia, amigos) es sustancialmente mayor que la que siente por el resto de los miembros de su comunidad —es decir, los desconocidos—, su apego a las normas sociales de ese círculo más amplio será mucho menor<sup>14</sup>.

Así, las normas sociales de comportamiento sólo funcionan para las relaciones con los miembros de la misma comunidad moral (Fukuyama, 1997). Sin las obligaciones adquiridas dentro del grupo, la confianza construida y depositada en sus miembros y con el incentivo de conseguir posibles beneficios para la propia comunidad moral, defraudar se convierte en un asunto de pura oportunidad. Esta idea de la posibilidad de neutralizar la culpa de las trasgresiones es compartida en parte por Michel Misse (2013), respecto a los intercambios corruptos que, aunque ilegales, no son vistos como moralmente condenables por los involucrados. Misse, al igual que Mazar, Amir y Ariely, denomina el proceso interno de autojustificación como “neutralización de la culpa”, y lo explica como uno en el que juegan argumentos socialmente populares que universalizan (“todos lo hacen”) o particularizan (“es un caso especial”) ese comportamiento.

Ahora, una manera más clara de congeniar las ideas respecto al porqué las personas hacen trampa y la posibilidad de que la confianza sea importante en los factores que incentivan o desincentivan los comportamientos trasgresores, la propone Eric Uslaner desde sus dimensiones de la confian-

---

14 Evidencia empírica de estas realidades puede encontrarse en el estudio que realiza Robert Putnam en *Solo en la bolera*. Cuando analiza las condiciones sociales de Estados Unidos de la segunda parte del siglo XX, Putnam encuentra que pertenecer a ciertos grupos sociales reducidos (clubes, sectas, sociedades secretas) “afecta negativamente el apego que los individuos sienten por la sociedad que se halla por fuera de tales grupos” (2002, pp. 474-491).

za. De acuerdo con él, las personas tienden a comportarse respetando los códigos morales y legales –sin importar lo duros que sean– dentro de su círculo de confianza (Uslaner, 2009, p. 1). Así, las personas respetarán las normas sociales y buscarán ser “tan honestos como sea posible” dentro del círculo en el que las normas morales funcionan, puesto que hay confianza.

En este sentido, siguiendo la terminología introducida en la Ilustración 1, si la confianza general y moral de los miembros de una sociedad es baja, y su confianza particular y estratégica es más alta, las personas podrían no sentir el apego a las normas morales en su sociedad, aunque sí por las de su grupo de personas más inmediato. Sin esa obligación moral, la racionalización de la trampa (en tanto explotación de vulnerabilidad) a miembros de la sociedad que están por fuera del grupo inmediato, sería menos costosa en términos de justificación interna.

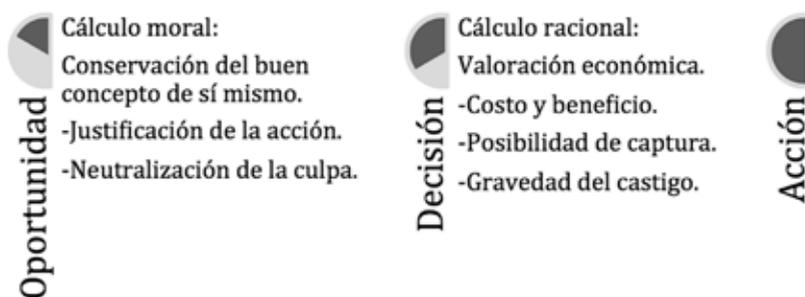


Ilustración 3. Proceso de decisión de un comportamiento trasgresor (elaboración propia).

De acuerdo con la Ilustración 3, cuando una persona no confía en otra el cálculo moral de la acción trasgresora desaparece (o, por lo menos, pierde buena parte de su poder de vindicación), y el intercambio se da únicamente en términos de un cálculo racional de costo-beneficio, posibilidad de captura

y dureza del castigo. Por otro lado, cuando existen altos niveles de confianza entre ambos sujetos del intercambio –confianza general y moral (Uslaner, 2008)– la posibilidad de conservar la buena imagen de sí mismo luego de una acción transgresora resulta más baja.

En efecto, las sociedades modernas pueden verse como una serie de radios de confianza concéntricos y sobrepuestos. El “radio de confianza” es el círculo de personas dentro de las cuales las normas cooperativas funcionan, que en ocasiones puede ser más grande o pequeño que un grupo específico; se añaden otras personas fuera del grupo o se dejan por fuera a algunas del grupo. La solidaridad excesiva dentro de los grupos lleva a la desconfianza por quienes no pertenecen a él y promueve la generación de externalidades negativas en una sociedad. Así, la excesiva importancia de la familia frente a la natural inclinación para desconfiar en el resto de la sociedad de algunos arreglos culturales, lleva a que, cuando se alcanzan cargos con poder o beneficios, se justifique socialmente robar para la familia (Fukuyama, 1997).

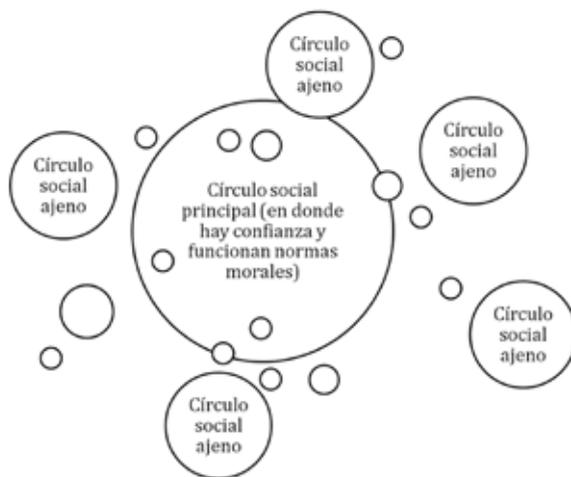


Ilustración 4. Sistema de confianza (elaboración propia)

Como se puede apreciar en la Ilustración 4, las redes sociales se encuentran en todos los momentos de la vida social e incluyen cualquier conjunto de conexiones “similares entre tres o más sitios sociales” (Tilly, 2010, p. 21). En efecto, las circunstancias de trampa y explotación de vulnerabilidades requieren justificaciones como las descritas que, a la postre, transforman el escenario social y configuran círculos sociales ajenos al de la confianza y las normas morales.

Según el sociólogo estadounidense Edward Banfield: “la inhabilidad de mantener una organización es también una barrera para el progreso político” (1958, p. 7). Esto se da cuando el interés individual y familiar supera el público, dice Banfield, atravesado por el nepotismo y el egoísmo en detrimento de los demás miembros de la sociedad. Así, los problemas de desarrollo económico y asociación política de estas sociedades se pueden explicar, en parte, por la inhabilidad de sus habitantes para actuar conjuntamente por su bien común o por cualquier fin que trascendiera de la inmediatez del beneficio material de su núcleo familiar (Banfield, 1958).

Si bien las ejemplificaciones de corrupción y trampa son muestra clara de lo que sucede en escenarios en los que la confianza se torna en explotación de vulnerabilidades, es posible pensar y afirmar que las relaciones confiadas no desaparecen. Como se había indicado en el primer apartado, la confianza como decisión implica que los individuos reconozcan diversos mundos posibles, en los cuales la trampa puede llegar a ser fundamental. En efecto, incluso después de tomar la decisión confiada, el depositario puede decidir explotar las vulnerabilidades que quedan abiertas. Sin embargo, existen otras circunstancias sociales en las que la confianza, como concepto, muta en su naturaleza hasta convertirse en su contrario: el miedo (Camps, 2011, p. 193). El funcionamiento interino de los grupos criminales y la relación que mantienen con la comunidad son, como se verá a continuación, ejemplo claro de esta realidad.

#### **4. “Si no le pago a los pelaos ¿quién me cuida?”. Lealtad criminal y grupos criminales**

Una de las explicaciones más comunes acerca de por qué existen grupos criminales y cómo funcionan, se da en materia de confianza (Gambetta, 2007). Se tiende a pensar que la cercanía en las relaciones, la necesidad de no defraudación, el interés por mantener cierta reputación y demás circunstancias que suceden en un grupo fuertemente cohesionado, se explican por relaciones de confianza. El argumento es simple: la confianza permite la construcción de relaciones sociales muy cercanas, que disminuyen los costos de funcionamiento de tal relación; elementos –ambos– deseables para garantizar el funcionamiento de los grupos criminales. Sin embargo, esto no sucede así.

Este apartado pretende explicar el funcionamiento de los grupos criminales como un grupo social más, en el que intervienen relaciones que se explican en una aparente confianza pero que se desvirtúa debido a la naturaleza negativa de sus consecuencias. La pregunta, por tanto, es ¿qué mantiene cohesionado y permite la formación de un grupo criminal?

Como se explicó arriba, la confianza parte necesariamente de una dimensión moral. Los individuos pueden confiar en el otro porque moralmente están predispuestos a hacerlo. Este tipo de predisposición implica un proceso en positivo y no considera circunstancias negativas ni en materia de trampa ni en lealtades criminales y queda descartada la probable justificación de confianza estratégica particular, como la entiende Uslaner (2008).

Ese suceso que intenta adjetivar la confianza con carga negativa y que pretende explicar las relaciones de cohesión dentro de los grupos criminales -y de legitimidad por fuera de ellos- se explica en un aparato conceptual diferente al de la confianza, que llamaremos en adelante lealtad criminal y se configura, justamente, a partir de una falsa idea de confianza.

Por tanto, la apuesta consiste en demostrar que las relaciones de confianza -en el sentido que se ha presentado en este texto- no tienen lugar en la conformación y permanencia y tampoco en el accionar de grupos criminales. Así, tiene el interés particular de romper con la visión heredada de Hollywood que riñe con el efecto “Padrino”, que instauró una manera de entender los grupos criminales como una familia ilegal aglutinada en preceptos morales estrictos que configuraban confianza.

Así, la falsa idea de confianza se construye, fundamentalmente, en dos escenarios de acción de estos grupos: el de la conformación y permanencia, y el de la relación con la comunidad de su zona de influencia.

La conformación de los grupos criminales puede darse en dos sentidos. El primero de ellos requiere de confianza en su acepción más estricta. Un grupo de amigos<sup>15</sup>, que se conoce durante años y que tiene, por tanto, fortalecida la dimensión moral de la confianza podría llegar a ser el escenario propicio para la conformación de grupos criminales, sin obviar, por supuesto, el contexto social en el que esto podría suceder. En virtud del conocimiento que se tienen estos amigos entre sí, y de la posibilidad de ponerse de acuerdo sin temer que algo de lo acordado salga del grupo, pueden planear la comisión de algún delito grupal que les implique ganancias después de un cálculo costo-beneficio.

No obstante, las inmediatas consecuencias del delito, a saber: necesidad de silencio por parte de todos los miembros del grupo, prudencia en el manejo de las ganancias, repartición equitativa del dinero, requieren que la relación mediada por la confianza deje de ser tal, y sea remplazada por una relación de lealtad, justificada por la posibilidad de que cualquier miembro del grupo rompa con los acuerdos a los que habían llegado con anterioridad y le dan a la lealtad criminal el contenido de una amenaza compartida. En

---

15 En Colombia la jerga ilegal los denomina combo, parche, pelaos.

este sentido, la lealtad -diferente a la confianza- produce una vinculación con el otro que no está mediada tanto por una decisión de ser leal, como por la obligación de serlo. La predisposición de lealtad no juega un papel moral, cuando sí decisional marcado por una obligación de ser leal al grupo y esperar que el resto del grupo sea leal conmigo. En el momento en que tal lealtad se rompe y con ella la fingida confianza, aparecen escenarios de incriminación recíproca y lucha por el ocultamiento de la acción criminal e, incluso, de venganzas a la manera italiana (Saviano, 2008).

En el segundo sentido, también puede considerarse la conformación de grupos criminales por fuera de lazos iniciales de confianza. Simplemente, un individuo sumergido en el mundo del crimen puede buscar otros individuos para convencerlos de participar del grupo criminal que está conformando. Gustavo Duncan (2013) explica el proceso de vinculación de jóvenes de las comunas periféricas de Medellín no únicamente a partir de la relación monetaria que implicaba el narcotráfico, sino, principalmente, a partir de la posibilidad que les daba a estos jóvenes de iniciar una guerra contra el Estado que los había excluido, lo que ejemplifica una relación de construcción de lealtades criminales, no desde decisiones morales de confiar en “El patrón” sino en la esfera de influencia del dinero ilegal y la lucha de los narcos con el Gobierno colombiano.

La lealtad criminal toma el lugar de la confianza en la medida en que la primera está mediada por situaciones contextuales, mientras que la segunda responde a un vínculo cimentado en la moralidad<sup>16</sup>. Esto explica que la lealtad criminal sea un bien transable y negociable, una mercancía –a veces política (Misse, 2013)– que se puede vender al mejor postor, mientras que la confianza no es susceptible de tal relación comercial.

---

16 Entendida tal y como se explicó en el primer apartado.

El segundo escenario en el que se construye la falsa idea de confianza alrededor de los grupos criminales es en la relación que tienen con sus “radios de confianza” o con la comunidad donde opera el grupo criminal. Una consideración básica parte de entender que los grupos criminales están asentados en una zona de influencia, y su accionar se da en lugares en los que tienen vecinos y conocidos. Incluso no es descabellado pensar que en el mismo lugar vive su familia. ¿Hay confianza entre el grupo criminal y la comunidad en esos escenarios? Una respuesta inicial podría estar inclinada a considerar que sí hay confianza, puesto que estos grupos criminales pueden ejercer autoridad, tener reconocimiento, legitimidad y respeto. Esto puede verse reforzado con la idea de incriminaciones preferenciales propuesta por Misse (2009, p. 109) que señala que hay una distancia entre la criminalización conceptual, es decir, lo que la ley considera que es delito y merece persecución; y la incriminación real: lo que efectivamente las personas consideran como ilegal y susceptible de judicialización. Esta incriminación preferencial y las explicaciones de flexibilidad de culpabilidad, señaladas en el apartado anterior, bien pueden sostener la tesis de aceptación de la comunidad de un grupo criminal.

No obstante, el accionar de los grupos criminales, mediante tributaciones ilegales, la generación de zozobra y los hechos violentos que realizan, lleva a pensar que en esa relación grupo criminal–comunidad hay una presencia simultánea de aceptación conforme a lo expresado en el párrafo anterior, de un lado, y de otro la construcción de lealtades criminales, ya no dentro del grupo criminal, sino de sus cercanos hacia él.

Tal lealtad criminal de las comunidades está soportada, igual que en la que se da entre miembros del grupo, en la amenaza construida sobre el miedo de afectación en caso de oposición al grupo criminal. Esto se refuerza con actividades de altruismo criminal en los que el grupo recompensa de manera monetaria, o en bienes y servicios de seguridad violenta, a la comunidad en la que está asentado.

Todo lo anterior lleva a considerar que si bien los grupos criminales venden una aparente confianza, interna y externamente, funcionan con base en la creación de lealtades criminales que se soportan, no en la confianza, sino en la intimidación y la amenaza de daño, en suma, en el miedo.

## **5. Confianza y capital social. Recursos desperdiciados por la política pública<sup>17</sup>**

Hasta ahora se ha resaltado la importancia de entender las dimensiones moral, particular, general y estratégica de la confianza; se hizo alusión a la trampa y a la explotación de vulnerabilidades como mecanismos de interacción social en la que la confianza obedece a un aspecto funcional en menoscabo de su asidero moral. Además, se mostró la lealtad criminal como un espacio de falsa confianza estratégica que deviene miedo, por ejemplo, ante la amenaza de muerte violenta. En este apartado, se busca ofrecer un tono deliberadamente más optimista a la lectura de realidad que predomina en el acercamiento a la confianza y su conexión con los procesos de política pública. Un argumento inicial proviene de *El gobierno de los comunes* cuando afirma que:

Muchos de los supuestos que delimitan el modo en que los académicos enfrentan los análisis relacionados con la acción colectiva los han conducido a una concepción excesivamente pesimista sobre la capacidad de los individuos para reestructurar sus propias situaciones de interdependencia. (Ostrom, 2011 [1990], p. 101)

La ciencia económica mayoritaria asume que la interacción social se caracteriza por la respuesta individual de las personas ante los precios que

---

17 En este apartado se retoman y amplían ideas expresadas en (Eslava, Silva, Tobón, & Vélez, 2014).

fija el mercado y las distorsiones que crea la intervención estatal. El prestigioso economista Robert Solow asegura que la terna *equilibrio, codicia y racionalidad* permite explicar la economía (Bowles, 2010), pero estos avances analíticos no permiten reconocer que los seres humanos también reaccionan de acuerdo con las regularidades que establece la convención social y según las emociones de cada situación interdependiente. En este punto la confianza aparece como una categoría central del análisis del comportamiento cooperativo en contraposición al interés propio como factor determinante de la inacción colectiva.

Como se señaló, en la literatura social la confianza se suele asumir como un comportamiento estratégico. Así, la discusión alrededor de la confianza apunta a la conducta individualista que subyace al aparente interés en el otro; argumentos racionales basados en amplias capacidades cognitivas, explican la escena de la conducta cotidiana de individuos que viven en comunidad en función de la racionalidad maximizadora de beneficios particulares en los que la confianza queda reducida a mero instrumento. Pero la perspectiva contraria descubre la confianza moral basada en motivaciones auténticas y cotidianas. La primera juega con cálculos y razonamientos, la segunda se ampara en creencias, reciprocidad y compromisos creíbles. Aunque ambas están encaminadas hacia la resolución de dilemas colectivos y reducción de costos de transacción, la confianza estratégica termina reducida a círculos pequeños basados en información que brinde certeza y promueva la inacción colectiva (Olson, 1971) en tanto que la confianza moral permite concebir el cambio social a partir de lo que Elster (2013) le exige a una buena ciencia social: respeto por los hechos, la lógica y el sentido común, es decir:

La confianza estratégica no puede responder por qué la gente logra involucrarse en sus comunidades. La conexión de la confianza moral es mucho más fuerte. La confianza estratégica solo logra conducir a la cooperación entre personas que se conocen, por tanto, solo puede resolver problemas de confianza entre grupos pequeños de personas.

Necesitamos la confianza moral para lograr compromiso cívico.  
(Uslaner, 2008, p. 102)

Existe una tercera perspectiva de la confianza y es aquella depositada en los grupos locales y en las organizaciones que hacen presencia en el territorio. Aunque se puede interpretar como una forma de confianza estratégica en la medida en que se retroalimenta a partir de la experiencia de las personas frente al desempeño de los grupos y las organizaciones, la figura de la mediación para la construcción de referenciales de política pública (Muller, 2006) puede encontrar que altos niveles de confianza en algunas organizaciones se conviertan en el desencadenante de dinámicas de creación, uso y acumulación de capital social.

En este punto vale la pena hacer una digresión acerca del capital social, término que suscita controversia pero que también tiene la capacidad de hacer frente al desafío interdisciplinario de la innovación conceptual, metodológica y de cara a las personas. La siguiente definición ayuda a dimensionar la magnitud del debate: “[...] el capital social es un término amplio que abarca las normas y redes que facilitan la acción colectiva para beneficio mutuo [...]” (Woolcock, 1998, p. 155). El capital social destaca dimensiones económicas y no-económicas que afectan el estar-bien de las personas: su vida familiar, comunitaria, el tiempo de ocio, los espacios de recreación, la participación en la vida política, su contribución para acciones colectivas -desinteresadas o no-. En síntesis, el capital social indaga por la posibilidad de combinar capital físico y capital humano con la confianza, la cooperación y el compromiso cívico para realizar propósitos comunes allende los límites estrechos de indicadores monetarios.

Las políticas públicas locales y próximas tienen el reto de contribuir en la concepción de un lugar compuesto por personas que, ante la incertidumbre, acuden a la experiencia previa, al conocimiento compartido, a la noción de un nosotros. La riqueza y estar-bien, en tanto que vinculados a

la acción colectiva, constituyen un propósito común que reconoce límites y posibilidades. En breve, el proceso local de políticas públicas no olvida el propósito de incrementar la riqueza pero le imprime el anclaje en microfundamentos radicalmente opuestos al egoísmo racional. La confianza y la acción colectiva permiten la conversación entre arreglo microinstitucional y política pública.

La teoría y el análisis de políticas públicas, a menudo, transitan los caminos señalados por los paradigmas de la ciencia económica y la administración pública según los cuales la creación de normas tiene el propósito de corregir los comportamientos individuales que impiden el mayor bienestar social. Por esa razón, resulta pertinente y relevante la propuesta de avanzar en la construcción de un enfoque propio para abordar las políticas públicas locales (Eslava, 2011). Justamente, la invitación a fijar la mirada del analista en el ámbito de la confianza es un paso necesario para encaminarse hacia la comprensión, explicación y transformación de la realidad social que subyace a todo proceso de política pública, con especial énfasis en la proximidad y en la configuración de un nosotros (Lechner, 2007).

En este sentido, es preciso tener en consideración las contribuciones de las ciencias del comportamiento y de la metodología experimental que permiten tener una aproximación rigurosa y comparada de las conductas individuales, tanto de las motivaciones egoístas como de las preferencias sociales. El reto que se desprende de la puesta en práctica del instrumental analítico experimental consiste en “[...] comprender cómo hay que diseñar instituciones que promuevan la colaboración y que eviten la tendencia a disipar las motivaciones por el grupo y a desestimular el comportamiento de tipo egocéntrico” (Cárdenas, 2009, p. 98).

Aunque Cárdenas hace alusión a las políticas locales de carácter ambiental, también aclara que sus estudios tienen implicaciones para una amplia gama de contextos sociales. La lección que se desprende del trabajo experimental

consiste en renovar el análisis de políticas públicas para armonizar los móviles de conductas emanados de la razón económica o política con los atributos y capacidades de los grupos locales para hacer frente a sus dilemas colectivos. En consecuencia, en lugar de insistir en imponer reglas exógenas que corran el riesgo de deteriorar el tejido social de una comunidad, una política pública basada en la confianza hace lectura de realidad para comprender los acuerdos colectivos y ponerlos al servicio del diseño institucional ingenioso y en armonía con la vida comunitaria.

Es menester enfatizar en la necesidad de poner la confianza en el centro del proceso de nuevas políticas públicas locales, para ello, adherimos a la invitación para construir un programa de investigación y un plan de acción en los tres momentos que se enuncian a continuación:

En primer lugar, se trata de identificar la vivencia comunitaria como fuente confiable y eficaz de soluciones colectivas; luego, se exige el respeto que merece el ingenio lugareño y, por último, es preciso crear las condiciones para dar a conocer en otros contextos la salida a los dilemas colectivos. En breve, la tarea del analista de políticas y de los tomadores de decisiones pasa por identificar, valorar y compartir iniciativas de gobernanza comunitaria. (Eslava, 2014, p. 56)

## **6. Conclusiones**

La confianza es un instrumento al servicio de múltiples y diferentes manos. Puede estar dirigido hacia la construcción de sociabilidad, de redes sociales ampliadas y de vinculación colectiva. En otros casos se emplea para explotar las vulnerabilidades de la sociedad, con el propósito de obtener ganancias en detrimento de, primero, la naturaleza misma de la confianza que muta destructivamente y, segundo, de los lazos sociales construidos por confianza.

La falta de confianza en el otro -general, desconocido y sin rostro-, sumada a la desconfianza implementada -que compite con la dimensión moral de la confianza-, puede actuar como incentivo para aumentar la tolerancia a la trampa y disminuir la culpa del engaño a la hora de explotar las vulnerabilidades del otro. Si el engaño está dirigido a aquellas personas en las que no se confía la natural inclinación a comportarse de manera honesta, se puede volver más difusa. Así, los ejercicios de justificación de la trasgresión y neutralización de la culpa pueden ser incentivados por un factor estructural clave: los bajos niveles de confianza general y moral, junto a una distribución inconveniente de los niveles y espacios de confianza particular y estratégica en una sociedad.

Comprender y asimilar los detalles de estos comportamientos y la relación clara entre confianza y la disposición a la trampa -una línea de investigación explorable desde la economía experimental, los juegos de confianza y de trampa (Eslava, 2014) - puede proveer pistas sobre el diseño de políticas públicas e intervenciones sociales en general, para sacar a relucir lo mejor de las personas, y contener su disposición a la trasgresión, mientras se incentiva su comportamiento honesto y confiado.

Es necesario considerar que las lealtades criminales y la inclinación a la trampa en una sociedad no destruyen necesariamente las dimensiones de la confianza que construyen sociabilidad. El funcionamiento de las organizaciones criminales y el empleo de la explotación del otro para obtener beneficios (por trampa o accionar criminal), requieren de una mutación de las relaciones sociales que propicia la aparición de sistemas funcionales paralelos a la confianza, que quieren tomar su lugar pero que, finalmente, no pueden desplazarla por completo.

“Plural”, “nosotros”, “juntos” son los nuevos términos que irrumpen en la escena estatal-mercantil en detrimento de la limitada mirada individualista. Una nueva política pública da lugar a arreglos sociales en los que sea posible

afirmar y garantizar *que nadie se conforme con poco*. Es también una invitación al bienestar económico pero fundado en el reconocimiento, valoración y respeto de las soluciones colectivas autocontenidas y autorreferenciadas, de las formas de gobernanza comunitaria que hacen posible la convivencia y la construcción de arreglos socialmente deseables.

## Referencias

- Ahn, T. (2002). *Trust and collective action: concepts and causalities*. 2002 Annual Meeting of the American Political Science Association.
- Banfield, E. (1958). *The moral basis of a backward society*. Glencoe: The free press.
- Bowles, S. (2010). *Microeconomía. Comportamiento, Instituciones y Evolución*. Bogotá: Uniandes.
- Bowles, S. & Gintis, H. (2005). Moral sentiments and material interests: origins, evidence and consequences. En S. Bowles, & H. Gintis, *Moral sentiments and material interests: The foundation of cooperation in economic life*. Massachusetts & London: The MIT Press.
- Camps, V. (2011). *El gobierno de las emociones*. Barcelona: Herder.
- Cárdenas, J. C. (2009). *Dilemas de lo colectivo. Instituciones, pobreza y cooperación en el manejo local de los recursos de uso común*. Bogotá: Uniandes.
- Castiglioni, D.; Van Deth, J. W. & Wolleb, G. (2007). *Handbook of Social Capital*. Nueva York: Oxford University Press.
- Duncan, G. (2013, julio - diciembre). Una lectura política de Pablo Escobar. *Co-herencia*, 10(19), 235-262.
- Elster, J. (2013). La crisis de las ciencias sociales. *Revista Argentina de Teoría Jurídica*, 14(1), 1-20.
- Eslava, A. (Ed.). (2014). *Oro como fortuna. Instituciones, capital social y gobernanza de la minería aurífera colombiana*. Medellín: Universidad EAFIT - Colciencias.
- Eslava, A. (2011). *El juego de las políticas públicas. Reglas y decisiones sociales*. Medellín: Universidad EAFIT.
- Eslava, A.; Silva, S.; Tobón, A. & Vélez, S. (2014). Oro sin sangre basado en la confianza. Ideas para una nueva economía política de la minería aurífera colombiana. *Ópera*, 14, 119-135.
- Fukuyama, F. (1997). Social Capital. In *The Tanner Lectures on human Values*. Brasenose College, Oxford.
- Gambetta, D. (2000a). Mafia: the price of distrust. In D. G. (Ed), *Making and breaking cooperative relations*, 158-175. Department of Sociology, University of Oxford.
- Gambetta, D. (2000b). *Trust: making and breaking cooperative relations*. Oxford: Oxford University Press.
- Gambetta, D. (2007). *La mafia siciliana: El negocio de la protección privada*. Madrid: Fondo de cultura económica de España.

- Giraldo, J.; Casas, A.; Méndez, N. & Eslava, A. (2013). *Valores, representaciones y capital social en Antioquia 2013*. Medellín: EAFIT - SURA - Gobernación de Antioquia.
- Hart, K. (1988). Kinship, Contract and Trust: The Economic Organization of Migrants in an African City Slum. In D. Gambetta (Ed), *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, 176-193. Oxford: Basil Blackwell.
- Khalil, E. L. (Ed.). (2003). *Trust*. Massachusetts: Edward Elgar Publishing Ltd.
- Lahno, B. (2001). On the Emotional Character of Trust. *Ethical Theory and Moral Practice* 4 (2), Junio, 171-189.
- Lechner, N. (2007). *Obras Escogidas, I*. Santiago: LOM Ediciones.
- Luhmann, N. (1996). *Confianza*. Barcelona: Anthropos.
- Lyons, B. & Mehta, J. (1997). Contracts, Opportunism, and Trust: Self-Interest and Social Orientation. *Cambridge Journal of Economics* 21, 239-257.
- Mazar, N.; Amir, O. & Ariely, D. (2008). The Dishonesty of Honest People. *Journal of Marketing Research*, 633-644.
- Misse, M. (2009). El delito como parte del mercado ilegal: Violencia, mercancía política y narcotráfico en Río de Janeiro. En R. Stanley, *Estado, violencia y ciudadanía en América Latina*, 109-127. Madrid: Entimema.
- Misse, M. (2013). Estado y mercados ilegales en Latinoamérica: Reflexiones a partir del concepto de mercancía política. En J. Giraldo (Ed.), *Economía criminal y poder político*, 10 - 32. Medellín: Universidad EAFIT - Departamento Administrativo de ciencias, Tecnología e Innovación.
- Muller, P. (2006). *Las políticas públicas*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- Nooteboom, B. (1996). Trust, Opportunism and Governance: A process and Control Model. *Organization Studies* 17 (6), 985-1010.
- Olson, M. (1971). *The Logic of Collective Action Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard UP.
- Ostrom, E. (2011 [1990]). *El gobierno de los comunes. La evolución de las instituciones de acción colectiva*, (2ª Ed.). (L. Merino, Trans.) México: FCE.
- Ostrom, E. & Ahn, T. (2003). *Foundations of Social Capital*. United Kingdom: Edward Elgar.
- Putnam, R. (2002). *Solo en la bolera. Colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.
- Saviano, R. (2008). *Gomorra*. Bogotá: Random House Mondadori.
- Tilly, C. (2010). *Confianza y gobierno*. Madrid: Amorrortu.
- Uslaner, E. (2008). Trust as a Moral Value. In D. Castiglione, J. Van Deth, & G. Wolleb (Eds.), *The Handbook of Social Capital*, 101-121. New York: Oxford University.
- Uslaner, E. (2009). Corruption, inequality and trust. En G. Svendsen, & S. Gunnar Lind Haase, *The handbook of social capital*. Londres: Edward Elgar.
- Warren, M. E. (1999). Democratic Theory and Trust. In M. E. Warren (Ed), *Democracy and Trust*, 310-345. Cambridge: Cambridge University Press.

*¿Primero yo, después los míos y de últimos los otros?*  
*Confianza y acción colectiva: retos y políticas públicas*

- Williamson, O. E. (1993). Calculativeness, Trust, and Economic Organization. *Journal of Law and Economics*, 456-486.
- Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, (27), 151-208.
- Yamagashi, T. (2001). Trust as a Form of Social Intelligence. In C. Cook (Ed), *Trust in Society*, 121-147. New York: Russel Sage Foundation.