

CONFIAR PARA CRECER
**UNA RED INVISIBLE QUE
TRANSFORMA LA SOCIEDAD**



CONFIAR PARA CRECER
**UNA RED INVISIBLE QUE
TRANSFORMA LA SOCIEDAD**

INTRODUCCIÓN

El *Informe Nacional de Competitividad 2023-2024*, la publicación bandera del Consejo Privado de Competitividad (CPC), se ha consolidado como uno de los insumos más importantes en la agenda anual de políticas públicas cada año. En su versión 17, el INC 2023 está acompañado de esta separata especial que a su vez ofrece un hilo conductor para el informe y la priorización de recomendaciones.

En una coyuntura global en la que un gran número de democracias se encuentran en una crisis de representatividad, donde las virtudes y los retos de las redes sociales nos están exigiendo a todos cambios en la manera en que entendemos los vínculos y liderazgos sociales, y en la que vemos que muchas apuestas de largo plazo por el desarrollo se ven amenazadas por estos y otros factores de presión, hemos escogido este tema central pensando en un diálogo que nos ayude como sociedad en este tránsito. Por tal razón, a pesar de que la confianza no es un pilar explícito de la agenda de competitividad, creemos que es un factor transversal que cobra particular importancia para un momento como el actual.

En esta separata exploramos las diferentes maneras en las que la confianza permite generar redes entre actores de la sociedad que facilitan el crecimiento. El INC y el CPC siempre han puesto en el centro de las discusiones la colaboración público-privada, y este año hacemos explícitos los ingredientes que nos permiten

crear esas redes de colaboración centrales para la competitividad. En efecto, recuperar la confianza entre actores de la sociedad se vuelve particularmente importante en un entorno de incertidumbres globales, retos comunes y una coyuntura doméstica difícil con una desaceleración económica considerable y promesas y expectativas de cambios que solo pueden materializarse si todos estamos trabajando colaborativamente.

En una primera sección exploramos algunas definiciones de confianza y sus diferentes dimensiones. Proponemos una definición general basada en las expectativas de poder entablar relaciones cooperativas, recíprocas, sin temor a ser víctimas de engaños y comportamientos oportunistas. En una segunda sección resumimos lo que conocemos sobre confianza, desde sus orígenes psicológicos, antropológicos e históricos hasta los últimos datos basados en encuestas y otros instrumentos estadísticos. La tercera sección explora en más detalle los mecanismos mediante los cuales la confianza afecta la competitividad. Cada capítulo del INC explora en más detalle la manera en la que la confianza es un habilitador de los factores de la competitividad, y la ausencia de confianza, una fuente de barreras y soluciones subóptimas. Finalmente, presentamos algunas líneas de acción y ejes claves para reestablecer y mantener la confianza entre todos los actores necesarios para tener un país competitivo.

¿QUÉ ES LA CONFIANZA?

La confianza se define como la expectativa de que los demás actuarán de manera honesta, justa y cooperativa, que se basa en la experiencia previa con la otra parte, así como en las normas y valores compartidos. La confianza se puede dividir en dos tipos: interpersonal e institucional. La primera se refiere a la que se da entre individuos, mientras que la segunda surge en relación con las instituciones, como el Gobierno o el sistema legal.

Hay muchas dimensiones de confianza en la sociedad según los actores y los ámbitos de acción de cada uno. La confianza en uno mismo (autoconfianza) refleja la creencia en habilidades propias y capacidad para enfrentar desafíos. Una segunda dimensión es la confianza en los demás: la creencia en la integridad y buenas intenciones de otros. Implica la expectativa de que los demás actuarán de manera ética y cooperativa en las interacciones.

La confianza institucional hacia instituciones públicas y privadas, como el Gobierno, las empresas y las organizaciones, emerge no solo de las reglas y normas que las rigen, sino también de las personas que las lideran y que trabajan en ellas. En la medida en la que las tecnologías cambian y evoluciona la manera en la que nos relacionamos, aparecen clases de confianza nuevas como la confianza digital. En la era de la tecnología, la confianza en las plataformas en línea y la seguridad cibernética es esencial. Implica la creencia de que nuestros datos y transacciones están protegidos.

Existen varias teorías sobre la confianza que han sido propuestas por expertos en diferentes campos. Varias de ellas ayudan no solo a entender la confianza y a buscar mediciones para entenderla (Glaeser *et al.*, 2000), sino que también dan luces sobre las posibles acciones y estrategias para aumentarla. Por una parte, la teoría de la expectativa sugiere que la confianza se basa en las expectativas de que otra persona o entidad se comportará de manera honesta y cooperativa. Esta postura se enfoca en la creencia de que las acciones futuras serán beneficiosas y predecibles según las experiencias pasadas (Möllering, 2001). Por otra parte, según la teoría de sistemas sociales de Niklas Luhmann, la confianza es un mecanismo de reducción de complejidad en los sistemas sociales, que ayuda a simplificar las interacciones sociales y a mantener la estabilidad en las relaciones humanas al reducir la incertidumbre y la complejidad (Luhmann, 1998).

Así mismo se encuentra la teoría de la reciprocidad: cuando una persona percibe que otra actúa de manera justa y coopera-

tiva, es más probable que confíe en ella y responda de manera similar. Este atributo es fundamental para la construcción de confianza interpersonal (Gordon, 2006) y, en esa medida, también subyace tras él la teoría de juegos repetidos, la cual muestra cómo, en economía, ciencia política y otras ciencias sociales, los equilibrios colaborativos pueden lograrse cuando se confía en la contraparte (Witteloostuijn, 2014).

La relación entre filosofía política, el funcionamiento del Estado y la confianza es compleja y fundamental para comprender la dinámica de la gobernanza y la política en una sociedad. La filosofía política proporciona los fundamentos ideológicos y éticos que guían el funcionamiento del Estado. Así, diversas corrientes de esa disciplina, como el liberalismo, el socialismo o el conservadurismo, influyen en las políticas y la estructura estatales. Estas formas de pensamiento a menudo tienen diferentes concepciones sobre la confianza en el Gobierno y en la sociedad.

Por un lado, la filosofía política aborda cuestiones de legitimidad y autoridad del Estado. En ese sentido, se considera que la confianza en un Gobierno se basa en gran medida en la percepción de que actúa de manera legítima y en interés de la sociedad. Por lo tanto, las teorías filosóficas sobre la legitimidad del poder estatal afectan la confianza de los ciudadanos en las instituciones gubernamentales (Uslaner, 2018). Por otro lado, también se contemplan las nociones de responsabilidad y transparencia: la confianza en el Estado se ve reforzada cuando este es claro en sus acciones y rinde cuentas a la sociedad. De tal forma, las teorías políticas influyen en las expectativas de transparencia y rendición de cuentas.

El concepto de contrato social, presente en muchas filosofías políticas, establece una relación implícita de confianza entre la sociedad y el Estado. Los ciudadanos ceden ciertas libertades a cambio de protección y servicios del Gobierno, y la confianza en que este último cumplirá su parte es esencial en este acuerdo implícito. A su vez, algunas corrientes filosóficas promueven la participación de los ciudadanos en la toma de decisiones políticas, una postura que se puede relacionar con la capacidad de la ciudadanía para influir en el Estado. Finalmente, el funcionamiento estatal y la aplicación efectiva de políticas pueden contribuir a la construcción de confianza en las personas: un Estado que cumple sus funciones de manera eficaz y justa tiende a ganar la confianza de los ciudadanos.

¿QUÉ SABEMOS SOBRE LA CONFIANZA?

La confianza es parte central de la evolución de las sociedades y la interacción entre los seres humanos a lo largo del tiempo. De hecho, en cada momento histórico, la confianza se puede identificar con algún avance significativo. En sociedades antiguas, por ejemplo, era esencial para la cooperación y la supervivencia. Luego, la confianza en líderes, comerciantes y miembros de la comunidad fue necesaria para el intercambio de bienes y servicios, los procesos de especialización y de comercio, y el tránsito de sociedades nómadas de cazadores y recolectores a sociedades agrícolas.

La antropología y la perspectiva evolutiva han contribuido a comprender los mecanismos de formación de confianza a lo largo de la historia. Desde una perspectiva evolutiva, la confianza se considera un mecanismo evolutivo que ha desarrollado el ser humano para fomentar la cooperación y la supervivencia en grupos. A lo largo de la evolución, la confianza mutua permitió a los humanos trabajar juntos de manera más efectiva, de manera que aquellos grupos que lograran confiar y cooperar tenían mejores posibilidades de supervivencia.

La confianza ha sido fundamental a su vez en la evolución de la economía y en el desarrollo económico (Algan y Cahuc, 2013; Dincer y Uslaner, 2010; Scartascini y Valle, 2020). La creencia en que otros cumplirían sus compromisos permitió el crecimiento del comercio y el tránsito hacia el capitalismo mediado por procesos de inversión, desarrollo de ideas y apuestas de largo plazo. El desarrollo de instituciones sociales en la historia, como la religión y la justicia, desempeñó un papel importante en la consolidación de un marco de reglas implícitas y tácitas que permitieran consolidación de confianza.

Esos procesos de confianza siguen siendo igual de importantes en la era moderna. En un mundo globalizado, la confianza se ha vuelto aún más crucial para respaldar relaciones interculturales entre individuos cada vez menos parecidos y cercanos personalmente. Los círculos de empatía de Adam Smith se amplían con la confianza en instituciones globales (Evensky, 2011), de modo que organizaciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos bilaterales y multilaterales de comercio y de inversión ayudan en conjunto a crear lazos de confianza entre personas cada vez más distantes físicamente.

El sistema impersonal de precios surge en la edad moderna como el mecanismo de cooperación mundial por excelencia. Nos permite relacionarnos, a través de comercio global, con gente que no conocemos, con creencias y cualidades que podemos no compartir, y sin embargo tenemos confianza en que podemos consumir productos y servicios provistos por ellos. La historia del mecanismo de precios como gran generador de confianza y colaboración global fue famosamente resumida por Leonard Reed en su relato "I, Pencil"¹.

Por referirse a la manera en la que nos relacionamos, la confianza también tiene un fundamento psicológico importante. El autoconcepto y la autoestima, o la confianza en uno mismo, es esencial para poder confiar en otros. Un sentido positivo de uno mismo tiende a generar mayor confianza en las propias habilidades y decisiones y en los demás (Evans y Krueger, 2009).

Las experiencias vividas, especialmente aquellas relacionadas con el éxito o el fracaso, influyen en la confianza de una persona: mientras que las positivas pueden fortalecerla, las negativas pueden socavarla. Por otro lado, la teoría de la autoeficacia de Albert Bandura sugiere que la creencia en la propia capacidad para lograr metas influye en este atributo, de manera que, cuando una persona se siente capaz de realizar tareas con éxito, su confianza aumenta. Sin embargo, esta no solo viene de procesos internos a las personas; los factores sociales, la interacción con otros individuos y la retroalimentación social también tienen el poder de impactar en este sentido, por lo que el apoyo y la validación pueden impulsar la confianza en uno mismo.

Para entender la confianza como factor de competitividad es importante reconocer que este atributo evoluciona a lo largo del desarrollo psicológico de las personas, desde la infancia hasta la adultez, y está influenciado por factores familiares, educativos, sociales y culturales. La formación desde la más temprana infancia va a tener retornos sociales importantes en la medida en la que contribuye a la formación de habilidades socioemocionales que faciliten la cooperación social basada en confianza (Borgonovi, 2012; Charron y Rothstein, 2016; Hooghe *et al.*, 2012).

La confianza también desempeña un papel crítico en la política. En las democracias, la confianza en las instituciones gubernamentales es esencial para el buen funcionamiento del sistema. Cuando los ciudadanos confían en que sus representantes electos actúan en beneficio de la sociedad y en cumplimiento de la

ley, están más dispuestos a participar en el proceso político y a respetar las decisiones tomadas por el Estado. Por otro lado, la falta de confianza en las instituciones políticas puede llevar a la apatía ciudadana, la polarización y la inestabilidad política.

Además, la confianza en la justicia y el sistema legal es fundamental para garantizar el Estado de derecho. Cuando las personas confían en que pueden acceder a un sistema de justicia imparcial y eficiente, están más inclinadas a resolver conflictos de manera pacífica y a respetar las leyes. La falta de confianza en este ámbito, por el contrario, puede dar lugar a la injusticia y a la impunidad, lo que socava la estabilidad y la cohesión social (Uslaner, 2018).

La confianza también desempeña un papel esencial en la cohesión social: cuando las personas confían en sus conciudadanos y en las instituciones sociales, se crea un sentido de comunidad y solidaridad. La confianza en la sociedad es lo que permite que los individuos colaboren de manera efectiva, compartan recursos y trabajen juntos para abordar desafíos comunes (Gupta y Maiti, 2008). En contraste, la desconfianza en este ámbito puede conducir a la fragmentación y la división, pues al no creer en los demás es menos probable que los sujetos colaboren y se involucren en actividades comunitarias. Esto puede dar lugar a la alienación social, el aislamiento y la falta de cohesión.

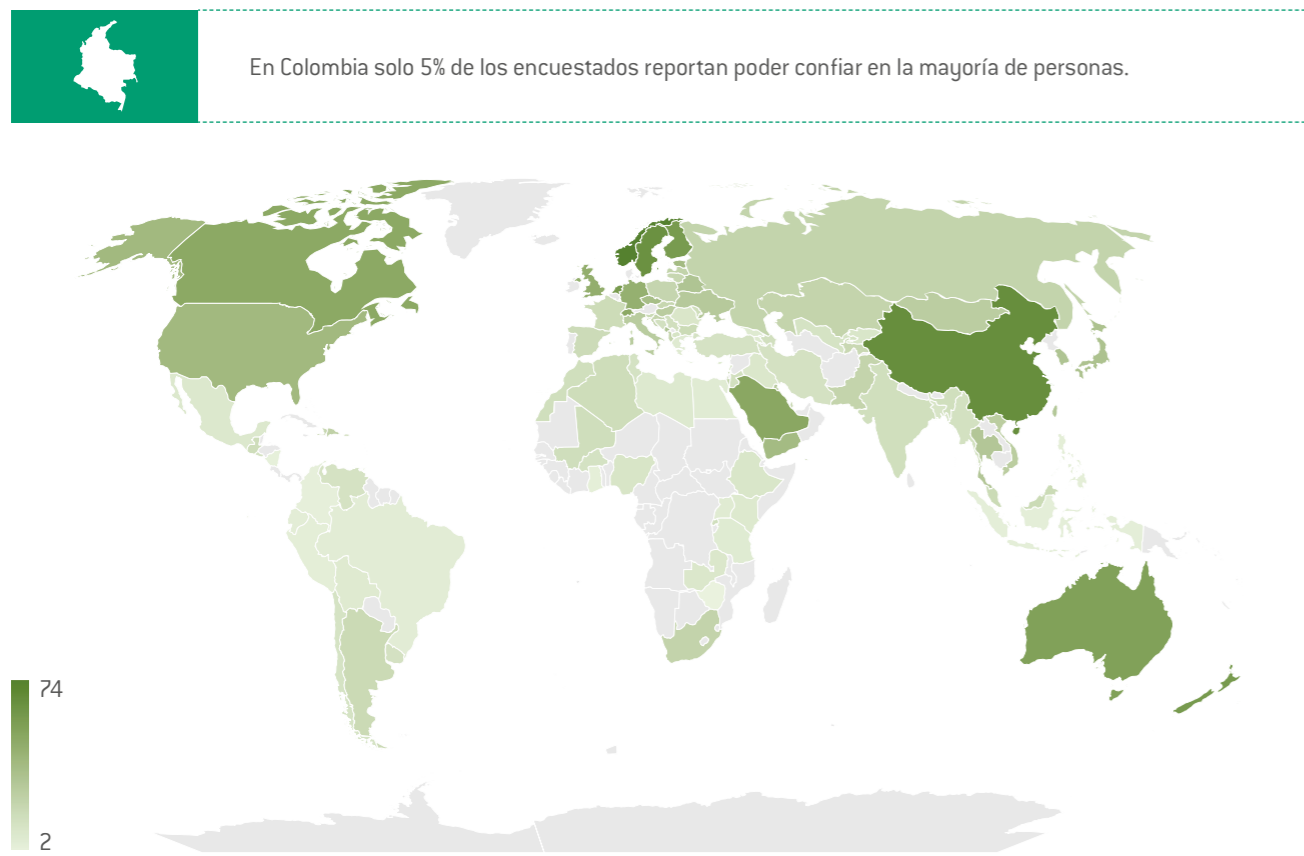
1. Ver <https://fee.org/resources/i-pencil/>

DATOS DE CONFIANZA

La confianza es un elemento fundamental del capital social y un contribuyente clave para ser más competitivos y así aumentar el bienestar. En esta subsección discutimos los datos disponibles al respecto, medidos a través de preguntas de encuestas de actitud; es decir, estimaciones de encuestas que indagan sobre actitudes de confianza. Asimismo, resumimos algunos hechos estilizados a partir de la investigación de Ortiz y Roser (2016).

La Encuesta Mundial de Valores permite comparaciones entre países de actitudes de confianza autorreportadas. Estas sugieren una heterogeneidad persistente a lo largo del tiempo entre naciones. En un extremo, en Noruega y Suecia, más del 60 % de los encuestados en la Encuesta Mundial de Valores están de acuerdo en que “la mayoría de las personas pueden ser confiables”. En el otro extremo, en Colombia, Brasil, Ecuador y Perú, menos del 10 % piensan que este es el caso.

Gráfica 1. Confianza en terceros (% de encuestados que considera que se puede confiar en la mayoría de las personas).



Fuente: Our World in Data (2016).

La OCDE, utilizando datos de Eurostat, proporciona estimaciones de la confianza en las instituciones públicas que son comparables a las de “confianza en otros” o de confianza interpersonal. En su informe *How's Life? (OCDE, 2015)*, muestra las calificaciones promedio de confianza en (1) el sistema político, (2) la policía y (3) el sistema legal. De este modo se observa que la confianza promedio en la policía tiende a ser mayor que la que hay en los sistemas político y legal. A su vez, la confianza en el sistema po-

lítico es particularmente baja —de hecho, muy inferior a la interpersonal— en todos los países, excepto Suiza.

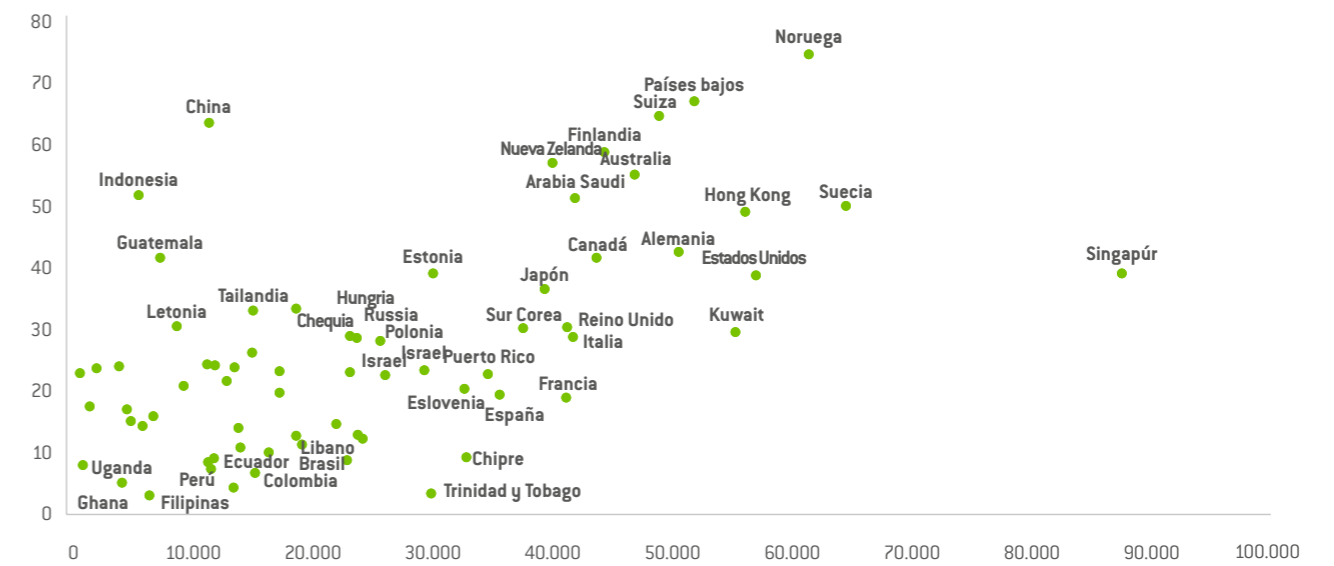
Datos a largo plazo de los Estados Unidos, donde la Encuesta Social General (GSS, por sus siglas en inglés) ha estado recopilando información sobre actitudes de confianza desde 1972, sugieren que las personas confían menos unas en otras hoy que hace 40 años. Este declive en la confianza interpersonal en los Estados Unidos se ha acompañado de una reducción a largo plazo en la confianza pública en el Gobierno.

De igual modo, es posible establecer una relación entre la confianza y el producto interno bruto (PIB). En ese sentido, Arrow (1972) destaca que “virtualmente toda transacción comercial contiene en sí misma un elemento de confianza, ciertamente cualquier transacción realizada a lo largo del tiempo”. De hecho, la centralidad de la confianza en el sistema de mercado se puede trazar hasta Adam

Smith (Evensky, 2011), y así el grado en que esta actitud se vincula al desarrollo económico ha sido objeto de muchos artículos académicos en la literatura económica sobre el crecimiento (Guiso et al., 2006; Keefer y Scartascini, 2022). Una manera común de obtener una aproximación de primer orden a esta relación es estimar las correlaciones entre la confianza y el PIB per cápita.

Gráfica 2. PIB per cápita y confianza (%) y PIB per capita (US\$. Países de la OCDE).

Hay una correlación positiva entre confianza interpersonal y PIB per capita.



Nota: el eje vertical muestra el % de personas que están de acuerdo con la afirmación “se puede confiar en la mayoría de personas”. El eje horizontal muestra PIB/capita PPP.

Fuente: Our World in Data (2016).

Como se puede ver en la Gráfica 2, existe una relación positiva, y la mayoría de los estudios académicos encuentran que esta asociación persiste después de controlar por otras características (Algan y Cahuc, 2013; Beugelsdijk et al., 2004; Dincer y Uslaner, 2010; Fetchenhauer y Van der Vegt, 2001; Scartascini y Valle, 2020). También se encuentran resultados similares al observar otras medidas de resultados económicos. A nivel individual, Guiso et al. (2006), por ejemplo, detectaron que la confianza tiene una correlación positiva y estadísticamente significativa con la probabilidad de convertirse en emprendedor, incluso después de controlar por la educación, la edad y el ingreso individual. Sus hallazgos se mantienen si la afiliación religiosa de los antepasados de los encuestados se utiliza como un proxy de confianza, argu-

mentando que, dado que la religión de los antepasados se correlaciona con las actitudes de confianza de los encuestados, este enfoque de variable instrumental puede tomarse como evidencia de que la relación estimada va en la dirección sugerida (es decir, que la confianza conduce al emprendimiento, en lugar de al revés).


Estos resultados que sugieren que la confianza es un factor clave para el emprendimiento se vuelven a encontrar en otros estudios y son centrales para entender la importancia de este atributo en la dinámica empresarial y de mercados, en la innovación y en la posibilidad de encontrar nuevas maneras de resolver nuestros problemas sociales a partir de la creación de nuevas empresas (Welter, 2012; Welter y Smallbone, 2006). Es así como investigaciones que utilizan variables instrumentales han encon-

trado efectos igualmente significativos. Algan y Cahuc (2010), citados en Ortiz y Roser (2016), señalan que los países africanos tendrían cinco veces más PIB per cápita si tuvieran las mismas actitudes sociales heredadas que Suecia. También muestran que la confianza heredada de los descendientes de inmigrantes estadounidenses está significativamente influenciada por el país de origen y el momento de llegada de sus antepasados. Asimismo, Nunn y Wantchekon (2011) afirman que las diferencias actuales en los niveles de confianza dentro de África se pueden rastrear hasta el comercio de esclavos, de manera que las personas cuyos antepasados fueron saquea-

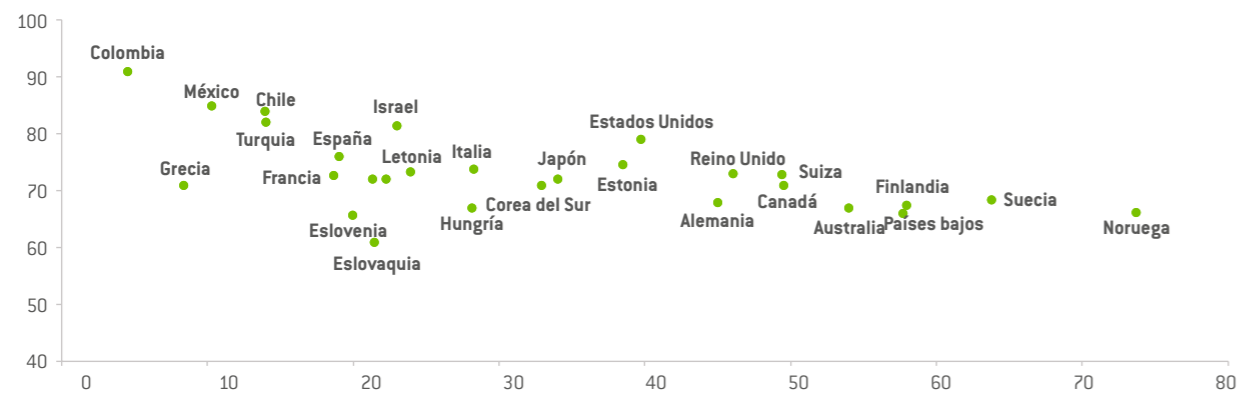
dos durante dicha etapa son menos confiadas hoy en día, una relación que parece ser causal.

Los datos a nivel nacional y dentro de un país sugieren que la desigualdad económica está relacionada negativamente con la confianza (Gráfica 3). En ese orden de ideas, las naciones con una mayor desigualdad de ingresos también tienden a mostrar niveles más bajos de confianza. Se puede presumir que la desigualdad rompe círculos de empatía entre personas que pueden pertenecer al mismo país, la misma ciudad y la misma etnia pero que son muy distintas por las diferencias materiales y de oportunidades que han tenido (Barone y Mocetti, 2016; Jordahl, 2007).

Gráfica 3. Desigualdad y confianza (coeficiente de Gini vs. índice de confianza).



Hay una correlación negativa entre desigualdad y confianza.




Fuente: Our World in Data (2016).

Esta relación negativa se puede explicar de varias maneras. En línea con ideas tan antiguas como las de Adam Smith en la teoría de los sentimientos morales, estos resultados pueden estar mostrando que las personas están más dispuestas a confiar en aquellos que son similares a ellos. La desigualdad, al volvernos más distintos, reduce entonces cuánto confiamos los unos en los otros (Alesina y Ferrara, 2000; Jordahl, 2007).

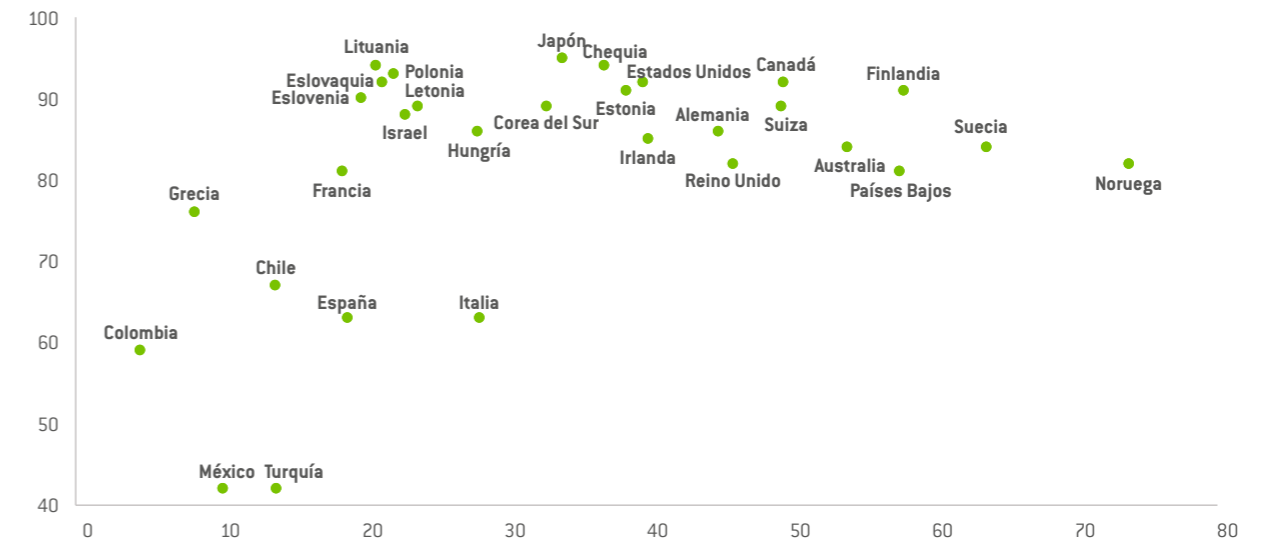
Una de las razones para justificar la intervención gubernamental en el mercado educativo es que la educación genera externali-

dades positivas con beneficios privados y sociales. Los primeros incluyen retornos a la inversión en salarios más altos y mejores empleos, y los segundos comprenden el comportamiento cooperativo y prosocial y la confianza interpersonal. Además, en su Encuesta de Habilidades de Adultos, la OCDE muestra que la confianza autodeclarada en otros se correlaciona con el nivel educativo: en todos los países, las personas con educación terciaria son el grupo más propenso a informar que confían en otros (Gráfica 4).

Gráfica 4. Educación y confianza (índice de confianza vs. nivel educativo).



Hay una relación positiva entre educación y confianza.




Note: índice de confianza en el eje vertical y porcentaje de personas entre 25 y 64 años graduadas por lo menos de educación media superior año disponible más reciente en eje horizontal]

Fuente: elaboración propia con datos de la OCDE y Our World in Data.

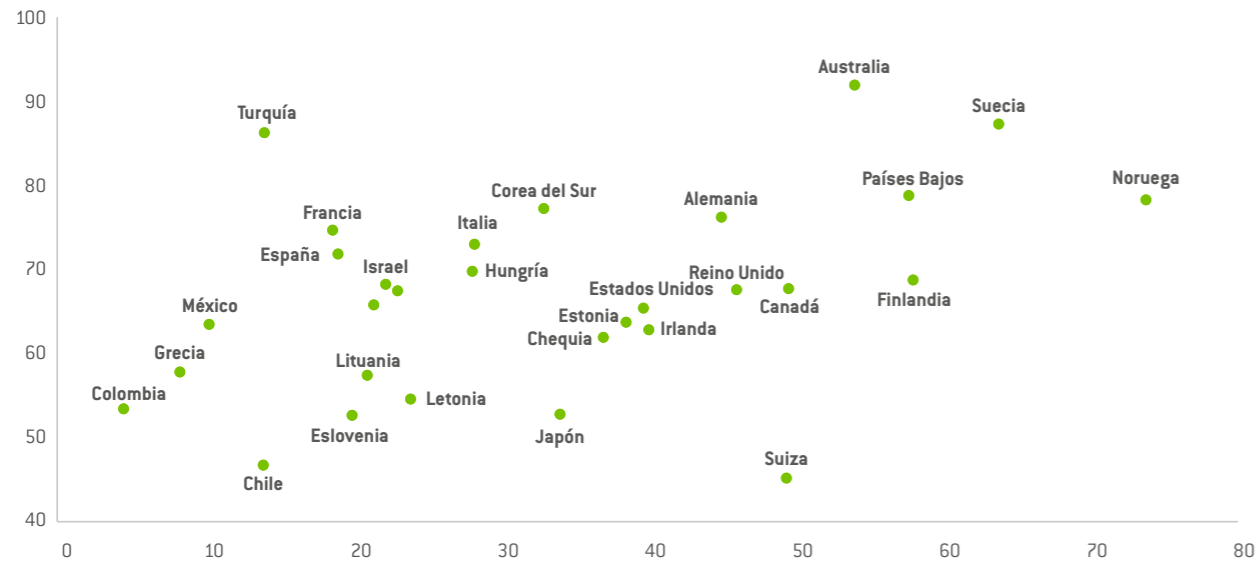
Por otra parte, la cohesión social se define con frecuencia como la capacidad de un país para respaldar la toma de decisiones colectivas pacíficas (Whiteley, 2002). El Informe sobre el Desarrollo Mundial de 2013 muestra la correlación entre el índice de toma de decisiones colectivas pacíficas y dos medidas de cohesión so-

cial a nivel micro: la confianza y la participación cívica. Como lo evidencia la Gráfica 5, esta relación es positiva en países donde las personas son más propensas a informar que confían en otros, los cuales resultan ser los territorios con menos violencia y más estabilidad política y rendición de cuentas.

Gráfica 5. Decisiones colectivas y confianza (participación cívica vs. índice de confianza).



La confianza facilita la toma de decisiones y acción colectiva.




Fuente: elaboración propia con datos de Our World in Data y OCDE.

MEDICIONES DE CONFIANZA EN COLOMBIA

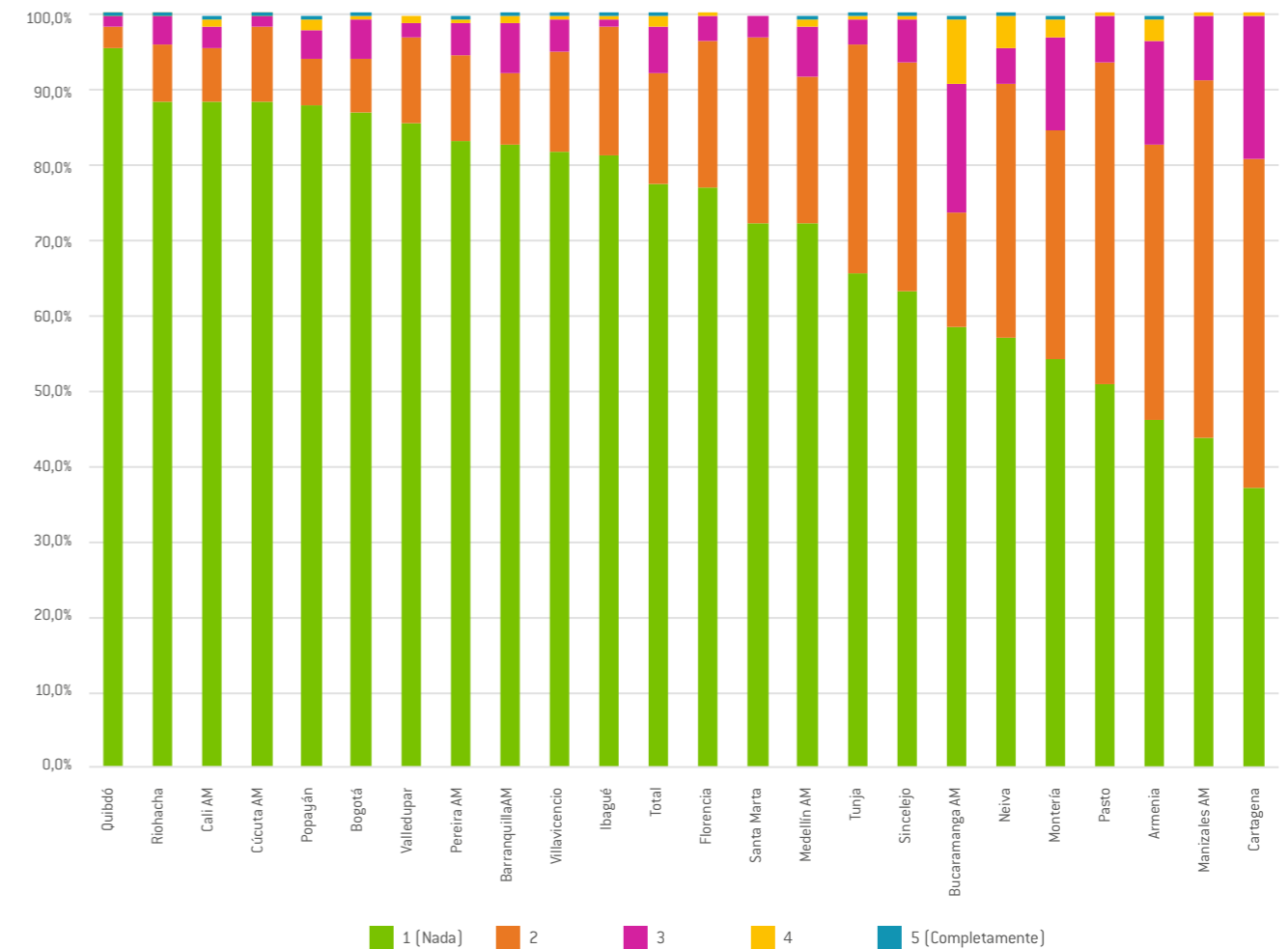
Hay una variedad de instituciones que se aproximan a mediciones de confianza en Colombia. El estudio más reciente del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), *Percepciones y bienestar subjetivo en Colombia (2023)*, por ejemplo, incluye una sección sobre confianza como factor central en la relación entre desigualdad y productividad. El documento muestra datos sobre confianza entre personas y hacia instituciones, y algunos mecanismos que traducen confianza en productividad vía capital social.

En primer lugar, se evidencia que el porcentaje de gente que confía en otros en toda Latinoamérica es bajo, y no supera el 13 % de los encuestados en Colombia. Además, esta confianza en otros ha disminuido en el tiempo, bajando de niveles superiores al 20 % en los años 90 al 13 % actual. La falta de confianza es generalizada por grupo etario, nivel educativo y género. Sin embargo, existe una gran diferencia entre ciudades con niveles de confianza bajos, como Quibdó, Riohacha, Cali y Cúcuta, y aquellas con niveles muy altos, como en Cartagena, Manizales, Armenia y Pasto.

Gráfica 6. Confianza en Colombia.



En Colombia, hay una heterogeneidad importante entre regiones en cuanto a la confianza en otros. Quibdó es donde menos se confía, mientras que Cartagena es donde más.

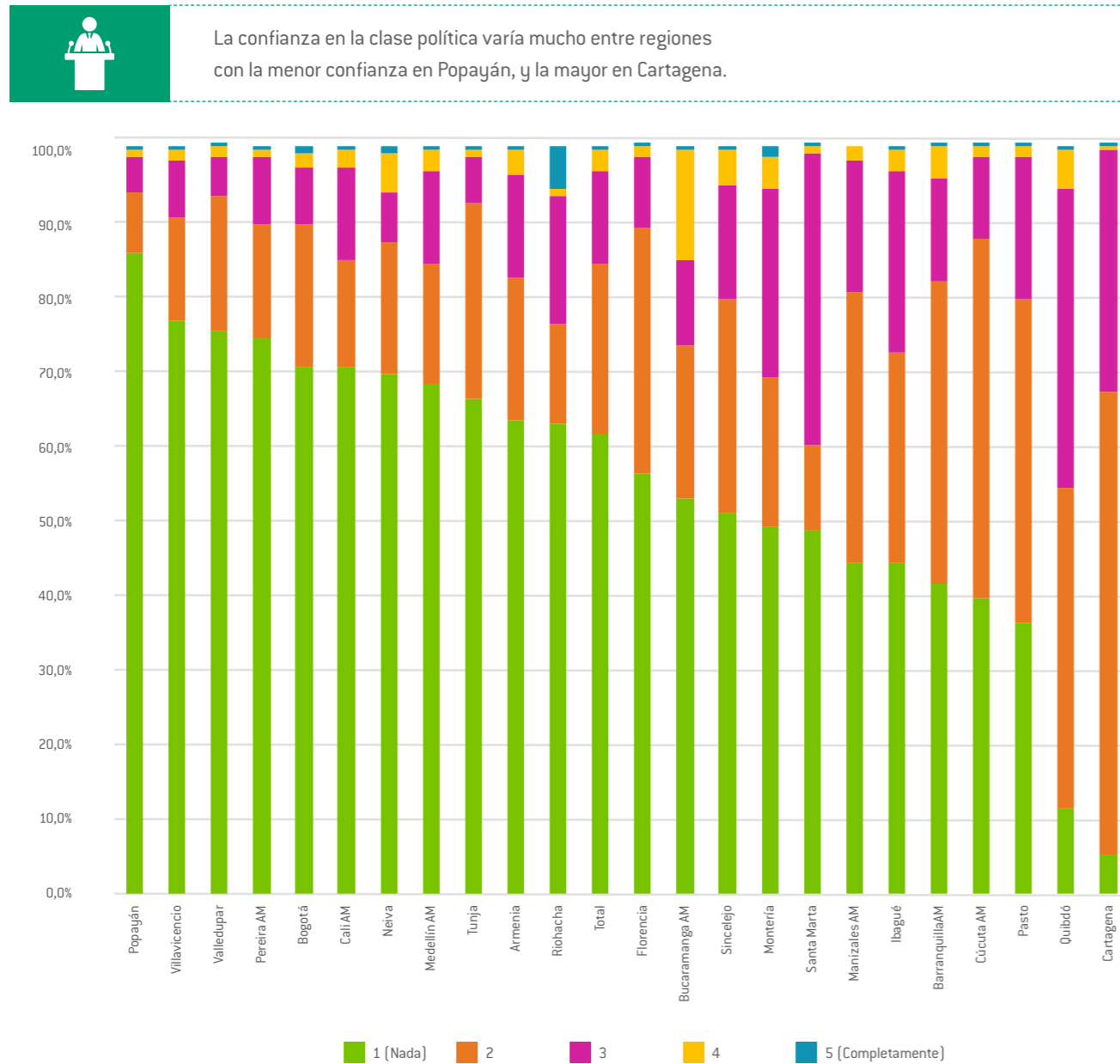


Nota: La pregunta de la encuesta es: "En una escala de 1 a 5, en donde 1 significa nada y 5 completamente, ¿cuánto confía usted en los siguientes grupos de personas? Desconocidos".
Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta de Pulso Social del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de 2022.

En cuanto a confianza institucional, los colombianos expresan el mayor nivel de confianza en la Iglesia, seguida por los hospitales públicos y las clínicas privadas, la policía, el poder judicial y, finalmente, Gobierno y Congreso. La confianza en el Estado, en particular, ha caído de niveles cercanos a 60 % en 2008 a un 26 %

en 2021. Este comportamiento es similar para diferentes niveles educativos, edades y género, pero hay enorme variación entre ciudades, con 86 % de encuestados de Popayán que manifiestan ninguna confianza frente a, por ejemplo, el 5 % de Cartagena que aseguran lo mismo.

Gráfica 7. Confianza institucional en Colombia.



La confianza en la clase política varía mucho entre regiones con la menor confianza en Popayán, y la mayor en Cartagena.

Nota: La pregunta de la encuesta es: “En una escala de 1 a 5, en donde 1 significa nada y 5 completamente, ¿cuánto confía usted en los siguientes grupos de personas? Políticos en este país”.

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta de Pulso Social del DANE de 2022.

En definitiva, tanto en Colombia como entre países parece haber una correlación positiva entre confianza interpersonal e institucional,

y una correlación negativa entre confianza y desigualdad. Por otro lado, hay una correlación positiva entre confianza y productividad.

¿CUÁLES SON LOS MECANISMOS QUE RELACIONAN LA CONFIANZA Y LA COMPETITIVIDAD?

La confianza —o su ausencia— puede tener un impacto significativo en la competitividad, entendida como nuestra capacidad de ser más productivos y lograr mayores niveles de bienestar para todos. Hay varios mecanismos que ayudan a explicar esta relación y que sugieren ejes de acción.

Los trabajos en Colombia que han medido el nivel de confianza de los ciudadanos, como el del PNUD descrito anteriormente, han encontrado que, en general, es bajo. Esto puede ser atribuido a factores como la corrupción, la desigualdad, la violencia y la falta de cumplimiento de las leyes. Sin embargo, también se han identificado factores que pueden contribuir a aumentar la confianza, como la transparencia, la responsabilidad y la participación ciudadana.

La vida productiva en sociedad requiere poder especializarnos y comerciar. El proceso de intercambio siempre se da dentro de un contexto con más o menos incertidumbre, información asimétrica, costos de transacción que requieren instituciones y mecanismos para mitigarlos y reducirlos. Los derechos de propiedad, que permiten tener certeza de que podremos apropiarnos de los retornos a nuestras inversiones; los precios, que sintetizan toda la información sobre preferencias, costos y escasez; y el sistema de pérdidas y ganancias, que induce la toma de riesgos y el emprendimiento, son las piedras angulares que nos permiten vivir mejor en sociedad que en autarquía. La confianza puede facilitar el funcionamiento de este sistema o entorpecerlo.

Entre los mecanismos concretos que hacen que la confianza sea un factor de competitividad se encuentran aquellos que afectan derechos de propiedad, transparencia en la información —y en particular en precios—, el funcionamiento del sistema de incentivos para emprender tomando riesgos, y nuestra capacidad de tomar la decisión de especializarnos y decidir depender, de cierta manera, de terceros para proveernos de todo lo que no producimos por nosotros mismos. La construcción de un andamiaje institucional que nos permita hacer todas estas cosas de la manera más eficiente posible estará mediada por la confianza. Algunos ejemplos incluyen:

1. La necesidad de formular contratos taxativos que busquen cubrir todas las posibles contingencias futuras.
2. La necesidad de destinar cuantiosos recursos, tiempo y esfuerzo en el monitoreo de contratos y en su cumplimiento.

3. La generación y transmisión de información que podría generar rentas privadas, pero que aumenta la posibilidad de creación de valor en la sociedad.

4. Necesidad de mecanismos regulatorios complejos y excesivamente intrusivos, junto con legalismos y normas, diseñados para protegernos de coyunturas futuras inciertas donde nos puedan engañar.

Estos mecanismos de mitigación de la desconfianza limitan el universo de posibles interacciones, asociaciones, colaboraciones o negocios entre actores a los que pueden caber dentro de los parámetros de contratos y regulaciones complejos. Se elimina por tanto un conjunto de posibilidades de soluciones gana-gana a problemas sociales.

La confianza facilita la colaboración tanto dentro de empresas, sectores y entidades como entre diferentes actores. Cuando las personas confían en sus colegas o socios comerciales, están más dispuestas a trabajar juntas de manera eficiente, a compartir información crítica, y a coordinar procesos y acciones para lograr objetivos comunes [Nielsen, 2004]. De igual forma se reducen la incertidumbre y los costos de transacción, como los de búsqueda de información, negociación y supervisión, pues las partes involucradas tienen una mayor certeza de que cumplirán sus obligaciones y de que no habrá problemas en el futuro. De hecho, el informe bandera del BID presenta un buen diagnóstico y resumen para toda la región explorando varios de estos mecanismos [Keffer y Scartascini, 2022].

En la medida en la que la competitividad requiere interacciones repetidas, es preciso proteger la reputación de los diferentes actores —organizaciones, entidades o personas—, la cual está estrechamente relacionada con la confianza ya que es un activo valioso para lograr mercados que funcionen correctamente creyendo en futuras relaciones y transacciones. Como se señaló, cuando las partes confían entre sí, están dispuestas a compartir información y recursos, lo que facilita la colaboración y la coordinación. Además, permite que las partes se sientan más cómodas al asumir riesgos juntas, lo que puede llevar a mayores innovación y creatividad.

También es evidente que cuando las empresas, personas e instituciones son percibidas como confiables, aumentan su reputación y su imagen de marca, lo que puede llevar a mayores ventas y a un mayor valor de marca para empresas, mejores

oportunidades de relaciones para personas, y más facilidad en la provisión de bienes públicos desde entidades del Gobierno. Este elemento puede ayudar al mismo tiempo a consolidar relaciones entre diferentes actores y crear relaciones de largo plazo con los beneficios de aprendizaje que ello implica.

En mercados laborales, hay que confiar en las credenciales sobre habilidades de empleados que queremos contratar, y estos últimos a su vez deben confiar en que el empleador cumplirá los términos de contratos y leyes. En mercados de crédito, se confía en que el deudor pagará sus deudas y hará el mayor esfuerzo posible por lograr los retornos a inversiones necesarias para honrar sus deudas, mientras que los depositantes por su parte tienen que confiar en las instituciones financieras para confiarles sus ahorros. En mercados de tierras, el comprador necesita confiar que el terreno que está comprando está en regla y que efectivamente pertenece al vendedor.

Al contribuir al buen funcionamiento de mercados, la confianza aumenta la eficiencia. Esto sucede tanto en cuasimercados dentro de las empresas, los hogares y las organizaciones como en mercados mediados por precios. Dentro de equipos en organizaciones, una alta confianza promueve la cooperación, motiva el esfuerzo y ayuda a resolver problemas de incentivos en equipos (Lazear y Shaw, 2007). En el hogar, la confianza ayuda a lograr una división de tareas y de uso del tiempo que maximiza los ingresos y el bienestar. Finalmente, para que los mercados de productos, servicios y factores de producción, donde siempre hay información incompleta y asimetrías, y donde lograr contratos completos que cubran todas las posibles eventualidades es muy costoso, la confianza (y la reputación que se genera en mercados) ayuda a obviar esos gastos.

Una actividad particularmente importante para lograr mejoras en productividad es la innovación. En esa medida la confianza también es esencial ya que crea un ambiente en el que las personas se sienten seguras para proponer nuevas ideas y tomar riesgos. En su trilogía sobre la era burguesa, Dierdre McCloskey enfatiza en primer lugar los mecanismos mediante los cuales va-

lores relacionados con la confianza fueron claves para detonar la revolución industrial y la era del crecimiento económico, y muestra cómo estos valores permitieron que más personas, y la sociedad como un todo, desencadenara la generación de ideas que produjo el crecimiento económico que sacó a tantos de la pobreza (McCloskey, 2006).

La desigualdad, en contraste, se correlaciona con la desconfianza en la medida en la que es más difícil sentir empatía y entender las motivaciones de los que son diferentes a nosotros. McCloskey, en su segundo tomo de la trilogía, *Equidad burguesa, explica el cambio en ideas sobre jerarquías sociales que permitieron el surgimiento de nuevas concepciones de la equidad y la posibilidad de prosperar con base en esas ideas (McCloskey, 2016). Finalmente, en el último tomo se muestra cómo las explicaciones frecuentes del proceso de crecimiento no pueden explicar el mundo moderno. Un régimen liberal, sustentado en los valores y las ideas que permiten que todos tengamos las mismas dignidades y libertades, en cambio, parece ser la fuente del despegue de países que han logrado crecer (McCloskey, 2010).*

En conclusión, en el mundo actual, donde buscamos atraer las mejores ideas, la generación de confianza es crucial. Un ejemplo relacionado con la financiación de esas nuevas ideas es la atracción de inversiones: quienes aportan capital tienden a preferir países y empresas en las que tienen confianza. En cambio, la inestabilidad en las reglas del juego, de mercados que funcionan mal y no permiten tener información clara sobre costos y oportunidades, aleja a los tomadores de riesgos y dificulta el acceso a los recursos necesarios para financiar nuevas ideas y crecer. Por lo tanto, la confianza puede ser un diferenciador clave en los mercados de capital.

Un último aporte clave de la confianza es el aumento de la estabilidad y la resistencia en tiempos de crisis. Cuando esta creencia en el otro existe, las partes involucradas son más resistentes a los *shocks* externos y más capaces de trabajar juntas para superar las dificultades. Esto es especialmente importante en tiempos de crisis, como en una recesión económica.

¿QUÉ PODEMOS HACER?

La construcción de confianza es esencial para poner en movimiento los mecanismos descritos en la sección anterior. Este proceso, sin embargo, es lento y requiere perseverancia, consistencia y acumulación de capital reputacional. El punto de partida siempre serán las relaciones entre personas en sus espacios privados y profesionales. Con base en estos cimientos se genera confianza institucionalmente, en empresas, en entidades, en sistema.

Empezando por el ámbito personal y el tipo de valores que respaldan la confianza, hay que destacar la honestidad y la transparencia como bases de este factor diferencial. De igual modo se destacan la sinceridad en palabras y acciones y la comunicación transparente. Si la confianza se basa en la certeza de comportamientos cooperativos y la imposibilidad de monitorear y prever toda contingencia, honrar la palabra y los compromisos es clave para crear la reputación que permita que otros crean en nosotros. Cumplir compromisos demuestra responsabilidad y confiabilidad.

Hemos destacado la naturaleza social de la confianza. Hay que actuar de la manera en que se espera que otros actúen pues la reciprocidad es clave: si queremos que confíen en nosotros,

debemos confiar en los demás. Este ejercicio requiere empatía, esto es, escuchar a los demás, mostrar interés y ponernos en los zapatos del otro. En un mundo incierto, es fácil cometer errores que pueden interpretarse como comportamientos oportunistas que socavan la confianza, pero admitirlos y tomar medidas para corregirlos muestra humildad y construye empatía.

Uno de los factores que definen problemas de confianza es la información. A nivel personal entonces, el manejo de información, la transparencia y la protección de datos confidenciales son claves. Como todos debemos planear para futuros inciertos, establecer límites y expectativas claras evita malentendidos y conflictos.

Si bien es claro que las relaciones repetidas permiten construir reputación y confianza, para lograrlas se debe demostrar consistencia. En ese mismo sentido, también conviene empoderar a los demás permitiéndoles que asuman responsabilidades y tomen decisiones, lo que muestra confianza en sus capacidades. En todo caso, es claro que este atributo no se construye de la noche a la mañana; lleva tiempo fortalecerlo. De igual manera puede incluso dañarse, y su reconstrucción también demandará tiempo. La paciencia es clave en este proceso.

ACCIONES PARA LA CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA

Construir confianza en un país, sus instituciones y sus políticas es fundamental para generar desarrollo. Algunas de las estrategias para lograrlo incluyen la transparencia, la participación ciudadana, la estabilidad y la coherencia de políticas y acciones, la educación y formación en valores que contribuyan a la confianza, la reducción de la desigualdad, el cumplimiento de leyes y normas (y por tanto la razonabilidad de esas regulaciones), y el cumplimiento de compromisos gubernamentales domésticos e internacionales.

En esa línea, las instituciones gubernamentales y las políticas deben ser transparentes. Para ese fin es esencial divulgar información, rendir cuentas y luchar contra la corrupción, pues de esa manera se gana la confianza de la ciudadanía, la cual por su parte debe estar involucrada en la toma de decisiones y la formulación de políticas. Las consultas públicas y la colaboración con organizaciones no gubernamentales son ejemplos de cómo lograrlo. Fomentar el diálogo y el consenso entre diferentes actores políticos y sociales puede generar políticas más estables y sostenibles.

De hecho, la estabilidad y la coherencia de las políticas económicas y sociales es otro elemento de confianza, pues los cambios

constantes pueden minar la credibilidad del sistema. Lograr el balance entre la legitimidad democrática de las políticas públicas y la alineación con nuevos enfoques y prioridades de gobierno, y la continuidad de políticas de Estado, es crítico para lograr confianza en este último y en cada administración de turno.

Como vimos, uno de los retornos sociales de la educación es el desarrollo de destrezas socioemocionales que ayuden a generar comportamientos cooperativos. La formación, en todo su ciclo, desde la primera infancia hasta la terciaria, es clave entonces para contar con ciudadanos perseverantes, pacientes, disciplinados, que honren su palabra y que puedan sostener relaciones de cooperación.

En los datos globales vimos también que la desigualdad, y en particular la percepción de una desigualdad injusta, separa la suerte de la gente y la percepción de justicia de las políticas públicas. Reducir la desigualdad de oportunidades y la pobreza con políticas transparentes que contribuyan a un desarrollo inclusivo es otra tarea fundamental para recuperar confianza en el Estado y en otros conciudadanos.

Una de las instituciones que históricamente han sido claves para la consolidación de confianza ha sido la justicia. En esa medida, tener leyes y normas razonables y una administración eficaz y equitativa de justicia es fundamental. De esta forma se genera confianza no solo en el Estado de derecho y el sistema judicial, sino entre nosotros. La justicia y su papel en el cumplimiento de contratos permite generar entornos donde la gente tome riesgos y se relacione sin temor a ser engañada o defraudada. Garantizar la seguridad de las personas y un sistema de justicia eficiente es esencial para construir confianza en las instituciones y políticas.

Un aspecto transversal a la generación de confianza es la comunicación efectiva y la certeza de la veracidad de lo que se nos informa. Las comunicaciones corporativas y las de las políticas públicas deben reducir las asimetrías de información entre grupos de gente, sector productivo y sector público, academia y sociedad civil, nacionales y extranjeros. Dar a conocer los objetivos, las acciones y los logros de políticas y de diferentes actores a través de una comunicación transparente y honesta es imperativo en una época de noticias falsas y difusión rápida de información. Los medios de comunicación ejercen un rol importante en este sentido: tener medios libres y responsables contribuye a la construcción de confianza al informar de manera imparcial y objetiva.

La confianza en las políticas aumenta cuando sabemos que son elaboradas con método. La rigurosidad en la construcción de políticas y la certeza de que siguen un marco lógico —con estudio de antecedentes, diagnóstico basado en evidencia, diseño de estrategias que responden al diagnóstico, responsables de su implementación y evaluación y ajustes— es crítico para generar confianza en el Gobierno. Esta se puede reforzar, asimismo, al mostrar resultados tangibles y mejoras en la calidad de vida de la población gracias a las políticas y reformas implementadas.

Una fuente importante de prosperidad es nuestra capacidad de integrarnos al mundo. Por lo tanto, el cumplimiento de compromisos internacionales, al contribuir a la confianza en el ámbito internacional, es fundamental para poder integrarnos a flujos globales de conocimiento.

Estas estrategias pueden variar según la situación de cada país, pero en general la confianza se basa en la transparencia, la responsabilidad y la capacidad de las instituciones para responder a las necesidades y aspiraciones de la población. Construir esta credibilidad es un proceso continuo que requiere tiempo y esfuerzo, pero es esencial para avanzar en cada uno de los 16 pilares de competitividad del *Informe Nacional de Competitividad*.

RECOMENDACIONES

El CPC propone anualmente una serie de recomendaciones en cada uno de los 16 capítulos del *Informe Nacional de Competitividad*. Con base en la revisión de factores de confianza, cerramos esta separata mencionando algunas de las recomendaciones transversales a la consolidación de confianza:

1. Reactivar el Sistema Nacional de Competitividad e Innovación (SNCI). El SNCI es uno de los espacios de colaboración público-privada y multinivel más exitosos y reconocidos de los últimos 15 años en Colombia. Representa una innovación institucional exitosa, valorada internacionalmente, que ha demostrado ser útil para generar diálogos estructurados público-privados en los diferentes ejes de la agenda de competitividad.
2. Consolidar las comisiones regionales de competitividad e innovación (CRCI) como el principal espacio del SNCI a nivel subnacional. Las CRCI, el pilar regional del SNCI, han logrado movilizar a actores públicos, privados, academia y sociedad civil para el diseño de agendas regionales de competitividad y la implementación de apuestas departamentales. Las CRCI se constituyen en herramientas claves para el progreso de las agendas de desarrollo de los nuevos mandatarios locales, generando confianza con todos los actores regionales e interlocución con el Gobierno nacional. Los planes de fortalecimiento de las comisiones desde el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (Mincomercio) serán vitales para aumentar las capacidades de todas las comisiones.
3. Seguimiento del PND. Una vez aprobado el PND 2022-2026, es fundamental publicar en Sinergia todos los indicadores de seguimiento de manera que estén disponibles para toda la sociedad y se les pueda hacer monitoreo y seguimiento. El plan comunica el contrato entre el Gobierno y el país para su periodo de administración y es un elemento clave en la consolidación de la confianza.
4. Participación y publicidad de políticas públicas. Una vez aprobado el PND, el Gobierno tiene la oportunidad de diseñar y empezar a implementar las políticas que materialicen las apuestas del instrumento. La construcción colectiva de políticas intersectoriales, que trasciendan periodos de gobierno y con visión de largo plazo, será importante para alinear

incentivos entre actores. En particular, el Consejo Nacional de Política Económica y Social y la aprobación de políticas siguiendo las metodologías del DNP serán fundamentales en el progreso de las metas del cuatrienio.

5. Seguimiento, monitoreo y evaluación de políticas públicas. El acervo de políticas públicas con seguimiento desde SisCONPES será importante para fortalecer la confianza en la capacidad del gobierno de cumplir compromisos adquiridos con la sociedad. Las políticas aprobadas en el CONPES, teniendo una naturaleza de Estado, deben ser sujeto de seguimiento por parte de todos los actores.
6. Comunicación efectiva y transparente. En un mundo donde la información falsa y los rumores se divulgan rápidamente, es responsabilidad de todos —medios de comunicación, Gobierno, sector privado, sociedad civil— comprometernos con la veracidad de la información que compartimos. La confianza que podamos tener los unos en los otros depende de esa certeza de que la información con la que nos entendemos y con la que evaluamos nuestras acciones es veraz y producida y compartida de buena fe. En ese sentido, el uso de redes sociales como instrumento de comunicación oficial y personal debe basarse en la buena fe y buscar la generación de confianza.
7. Las apuestas de cierre de brechas sociales del Gobierno a través de sus políticas sociales y productivas deben entenderse como mecanismos de generación de confianza. La reducción de desigualdades, y en particular de las que podemos considerar injustas, es una herramienta clave para recuperar la confianza. Se debe avanzar en la formulación rigurosa de políticas que persigan estos objetivos para poder medir su impacto y ver pronto resultados.
8. La educación es una herramienta esencial para la generación de capacidades socioemocionales a la base de relaciones de confianza. Estas deben empezar desde la primera infancia e involucrar a actores públicos y privados en cada una de sus etapas. La consolidación de entornos educativos sanos que reduzcan las brechas con las que empezamos nuestras vidas, la mejora en la calidad y el acceso a educación básica y media y el cierre de brecha de pertinencia en la educación superior requieren la participación de todos.

9. Mejorar el funcionamiento de todos nuestros mercados como mecanismos centrales de colaboración. Muchos de nuestros mercados funcionan mal en el sentido de que no logran coordinar correctamente a todos los actores para lograr relaciones mutuamente beneficiosas. En particular, el funcionamiento del mercado laboral, el sector de la salud y el sistema de protección social, sujetos de debates de reforma en el Congreso, son esenciales para la generación de confianza. Las reformas propuestas deben construir sobre los avances de los últimos años y proponer mejoras con respecto a lo existente incentivando la participación y colaboración entre actores públicos y privados.
10. El cambio tecnológico seguirá acelerándose, creando oportunidades pero también riesgos. Reducir la incertidumbre a partir de ejercicios prospectivos que tengan en cuenta las pérdidas y las ganancias de todos y que preparen las hojas de ruta para el aprovechamiento de este progreso de manera inclusiva será fundamental para consolidar confianza alrededor de estas transformaciones.
11. El país está en proceso de dar debates importantes sobre el funcionamiento de nuestros mercados laboral, de salud, de pensiones, energético, sobre la política ambiental, la educación y la ruralidad. En cada capítulo del *Informe Nacional de Competitividad* analizamos en detalle estos debates y cómo generar confianza en torno a sus necesarias transformaciones. En esta separata destacamos la necesidad de entender el proceso de elaboración de las propuestas, construir sobre los avances de los últimos 30 años, y tener diagnósticos con base en evidencia y estrategias y propuestas que respondan a estos diagnósticos.
12. El papel de la academia y del sector empresarial es esencial para la generación de confianza. El Gobierno no es el único actor responsable de la generación de confianza en la sociedad. La academia, como epicentro de los debates y de la generación de conocimiento, y las empresas, como mecanismos de colaboración para la creación de valor y oportunidades, tienen un papel central. Cada uno tiene la responsabilidad de promover la inclusión de ideas y personas que reflejen la diversidad del país. Son espacios esenciales de creación de confianza.

MODELO DE ACTUACIÓN DE LA FUNDACIÓN GRUPO SOCIAL

112 AÑOS DE UN MODELO DE GESTIÓN BASADO EN LA CONFIANZA

La **Fundación Grupo Social** es una entidad que desde hace 112 años trabaja para cumplir la misión irrevocable de “contribuir a superar las causas estructurales de la pobreza para construir una sociedad justa, solidaria, productiva y en paz”. Es una organización no gubernamental (ONG), una entidad sin ánimo de lucro, y como tal tiene un propósito de utilidad común. Al mismo tiempo, siendo fundación, es la matriz de un grupo empresarial. Estamos, entonces, ante una fundación que tiene empresas y no unas empresas que tienen una fundación. Para el cumplimiento de su propósito, la Fundación Grupo social actúa a través de dos instrumentos: uno son sus programas de trabajo directo con comunidades, que denomina Territorios Progreso; y el otro son sus empresas.

Los Territorios Progreso son acompañamientos directos a comunidades excluidas situadas en distintos territorios del país, a través de los cuales se busca que construyan las condiciones para su propio desarrollo y logren un mejoramiento integral y sostenible en su calidad de vida, entendida como la obtención de 10 resultados en torno a la generación de ingresos, condiciones de habitabilidad, infraestructura vial y tecnológica, educación y formación en liderazgo, pero también la auténtica realización de las personas, en el marco de la ética y los valores. La labor de largo plazo, las metodologías rigurosas, la unión de actores públicos y privados, la generación de capacidades en los líderes y su enfoque promocional y no asistencial² buscan alcanzar transformaciones estructurales, integrales y sostenibles. En este frente la Fundación no solo trabaja por los más débiles, sino que trabaja con ellos y desde ellos, reconociendo y respetando su entorno, sus costumbres, sus anhelos, lo que permite la legitimidad del proceso y de los resultados. En este contexto, son ellos mismos los que superen las condiciones de pobreza y generan dinámicas sociales que les permiten participar plenamente en las decisiones que afectan sus vidas y vincularse a procesos estables de desarrollo.

El equipo de la Fundación se instala en los territorios para vivir y trabajar con la comunidad. Allí, se inicia con el proceso de

entendimiento del territorio por medio de un diagnóstico integral en donde se promueve la reflexión con la comunidad sobre temas relacionados con el mejoramiento de su calidad de vida. Derivado de ello, la comunidad misma construye su propio plan de desarrollo de manera participativa. La aspiración es que las comunidades logren ciertos resultados que les permitan caminar indefectiblemente en la ruta de la prosperidad.

Las empresas no son un accidente o simplemente la fuente de financiación de la Fundación. Ellas son obra social de la Fundación. La actividad productiva-empresarial de la institución, desde su creación en 1911, hace parte esencial, existencial si se quiere, de su quehacer social. La Fundación ha establecido propósitos para cada una de sus empresas, lo cual no es otra cosa que el horizonte hacia el que deben dirigirse para cada día servir mejor a la sociedad. Ellas, antes de repartir utilidades, en su gestión, deben haberle hecho a la sociedad lo que la Fundación como dueña ha querido y determinado. Lo social de las empresas no tiene que ver con “la obra buena” que la Fundación haga con los dividendos que percibe como dueña. Lo social de las empresas ocurre en su gestión misma. Tienen como objetivo ser experiencias reales de una forma de actuación guiada por la ética y los valores, orientada al bien común, la solidaridad y la preocupación por los más débiles, en compatibilidad, por supuesto, con la generación de la máxima riqueza para la sociedad, la solvencia, la viabilidad económica y el retorno justo (no máximo) para el accionista.

Finalmente, vale la pena resaltar un elemento fundamental del modelo de actuación de la institución: su Sistema de Cultura Organizacional. Este es garantía de preservación del legado del que son depositarios todos los colaboradores y, a su vez, es requisito mínimo de coherencia en la medida que la organización ha orientado sus esfuerzos a *ser testimonio* de la cultura deseada a la que aspira la misión de la Fundación: *ser testimonio* de una forma de actuación acorde con ese pensamiento sobre el deber ser de la sociedad y la economía.

² Nadie más que la persona misma es dueña de su propio desarrollo y, en consecuencia, nadie debe sustituir la iniciativa y la responsabilidad de lo que a cada cual le corresponde hacer, salvo que por imposibilidad éste no pueda realizarlo.

REFERENCIAS

- 1 Algan, Y. y Cahuc, P. (2013). Trust and Growth. *Annual Review of Economics*, 5, 521-549. <https://www.annualreviews.org/doi/abs/10.1146/annurev-economics-081412-102108>
- 2 Arrow, K. J. (1972). Gifts and exchanges. *Philosophy & Public Affairs*, 1(4), 343-362.
- 3 Alesina, A. y Ferrara, E. L. (2000). The determinants of trust (N. w7621). National Bureau of Economic Research.
- 4 Algan, Y. y Cahuc, P. (2010). Inherited trust and growth. *The American Economic Review*, 100(5), 2060-2092.
- 5 Barone, G. y Mocetti, S. Inequality and Trust: New Evidence from Panel Data. *Economic Inquiry*, 54(2), 794-809. <https://doi.org/10.1111/ecin.12309>
- 6 Beugelsdijk, S., De Groot, H. y Van Schaik, A. (2004). Trust and economic growth: a robustness analysis. *Oxford Economic Papers*, 56(1), 118-134. <https://academic.oup.com/oeq/article-abstract/56/1/118/2472415>
- 7 Boronovi, F. (2012). The relationship between education and levels of trust and tolerance in Europe. *The British Journal of Sociology*, 63(1), 146-167. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1468-4446.2011.01397x>
- 8 Charron, N. y Rothstein, B. (2016). Does education lead to higher generalized trust? The importance of quality of government». *International Journal of Educational Development*, 50, 59-73. <https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2016.05.009>
- 9 Dincer, O. C. y Uslaner, E. M. (2010). Trust and Growth. *Public Choice*, 142(1), 59-67. <https://doi.org/10.1007/s11127-009-9473-4>
- 10 Evans, A. M. y Krueger, J. I. (2009). The Psychology (and Economics) of Trust. *Social and Personality Psychology Compass*, 3(6), 1003-1017. <https://compass.onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1751-9004.2009.00232.x>
- 11 Evensky, J. M. (2011). Adam Smith's Essentials: On Trust, Faith, and Free Markets. *Journal of the History of Economic Thought*, 33(2), 249-268. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1992001
- 12 Fetchenhauer, D. y Van der Vegt, G. (2001). Honesty, trust and economic growth. *Zeitschrift für Sozialpsychologie*, 32(3), 189-200. <https://doi.org/10.1024/0044-3514.32.3.189>
- 13 Glaeser, E., Laibson, D., Scheinkman, J. y Soutter, C. (2000). Measuring Trust. *The Quarterly Journal of Economics*, 115(3), 811-846.
- 14 Gordon, S. (2006). Confianza, reciprocidad y asociatividad: ¿relación indispensable para el desempeño institucional? *Estudios Sociológicos*, 24(71), 397-421. <http://www.jstor.org/stable/40421043>
- 15 Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *The Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23-48.
- 16 Gupta, E. y Maiti, P. (2008). *Social Capital*. Atlantic Publishers.
- 17 Hooghe, M., Marien, S. y De Vroome, T. (2012). The cognitive basis of trust. The relation between education, cognitive ability, and generalized and political trust. *Intelligence*, 40(6), 604-613. <https://doi.org/10.1016/j.intell.2012.08.006>
- 18 Jordahl, H. (2007). Inequality and Trust (SSRN Scholarly Paper). <https://doi.org/10.2139/ssrn.1012786>.
- 19 Keefer, P. y Scartascini, C. (2022). Confianza: la clave de la cohesión social y el crecimiento en América Latina y el Caribe. *BID*. <https://doi.org/10.18235/0003911>.
- 20 Lazear, E. P. y Shaw, K. L. (2007). Personnel Economics: The Economist's View of Human Resources. *Journal of Economic Perspectives*, 21(4), 91-114.
- 21 Luhmann, N. (1998). *Sistemas Sociales: lineamientos para una teoría general*. Anthropos; Universidad Iberoamericana; CEJA.
- 22 McCloskey, D. N. (2006). *The Bourgeois Virtues: Ethics for an Age of Commerce*. University of Chicago Press.
- 23 McCloskey, D. N. (2016). *Bourgeois Equality: How Ideas, Not Capital or Institutions, Enriched the World*. University of Chicago Press.
- 24 McCloskey, D. N. (2010). *Bourgeois Dignity: Why Economics Can't Explain the Modern World*. University of Chicago Press.
- 25 Möllering, G. (2001). The Nature of Trust: From Georg Simmel to a Theory of Expectation, Interpretation and Suspension. *Sociology*, 35(2), 403-420. <http://www.jstor.org/stable/42856292>
- 26 Morrone, A., Tontoranelli, N. y Ranuzzi, G. (2009). How Good is Trust? Measuring Trust and its Role for the Progress of Societies (OECD Statistics Working Papers). OECD iLibrary. https://www.oecd-ilibrary.org/economics/how-good-is-trust_220633873086
- 27 Nielsen, B. (2004). The Role of Trust in Collaborative Relationships: A Multi-Dimensional Approach. *Management*, 7, 239-256. <https://doi.org/10.3917/mana.073.0239>
- 28 Nunn, N. y Wantchekon, L. (2011). The Slave Trade and the Origins of Mistrust in Africa. *The American Economic Review*, 101(7), 3221-3252.
- 29 OCDE. (2015). How is Life? https://www.oecd-ilibrary.org/economics/how-s-life-2015_how_life-2015-en
- 30 Ortiz, E. y Roser, M. (2016). Trust. <https://ourworldindata.org/trust>
- 31 Scartascini, C. y Valle, J. (2020). The Elusive Quest for Growth in Latin American and the Caribbean: The Role of Trust. *BID*. <https://doi.org/10.18235/0002522>
- 32 Uslaner, E. (2018). *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*. Oxford University Press.
- 33 Welter, F. (2012). All you need is trust? A critical review of the trust and entrepreneurship literature. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 30(3). <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/0266242612439588>
- 34 Welter, F. y Smallbone, D. (2006). Exploring the Role of Trust in Entrepreneurial Activity. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(4). <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6520.2006.00130.x>
- 35 Whiteley, P. F. (2002). Economic Growth and Social Capital. *Political Studies*, 48(3), 443-466. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/1467-9248.00269>
- 36 Witteloostuijn, A. (2014). A Game-Theoretic Framework of Trust. *International Studies of Management & Organization*, 33(3), 53-71.



Publicando en noviembre
de 2023

Consejo Privado
de Competitividad

