



Revista Finanzas y Política Económica

ISSN: 2248-6046

revistafinypolecon@ucatolica.edu.co

Universidad Católica de Colombia

Colombia

Gil Mateus, Edwin Oswaldo

Creencias y elecciones de confianza en estudiantes del proyecto lasallista “Utopía”. Una aproximación empírica

Revista Finanzas y Política Económica, vol. 5, núm. 2, julio-diciembre, 2013, pp. 161-179

Universidad Católica de Colombia

Bogotá D.C., Colombia

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=323529880009>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

*Edwin Oswaldo
Gil Mateus**

Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia.

Recibido: 6 de abril de 2013

Concepto de evaluación: 12 de julio de 2013

Aprobado: 5 de septiembre de 2013

Artículo de reflexión

Creencias y elecciones de confianza en estudiantes del proyecto lasallista “Utopía”. Una aproximación empírica¹

RESUMEN

Las actitudes y los comportamientos de confianza y reciprocidad determinan la posibilidad de construcción de capital social. Así, es necesario conocer las percepciones y comportamientos con relación a la confianza de los agentes involucrados en tal proceso de construcción, en particular para aquellos que pueden tener el liderazgo. Para ello, utilizando las herramientas y técnicas de campo dispuestas por la economía experimental, se realizó un ejercicio de campo en el proyecto lasallista denominado “Utopía”, en el cual los resultados señalan que las elecciones están marcadas por la creencia de la decisión que tomará la contraparte, evidenciando el efecto de reciprocidad presente en la toma de decisiones de interacción estratégica.

Palabras clave: confianza, juegos no cooperativos, capital social.

JEL: D03; C72; D85

Beliefs and trust elections in student of lasallista project “Utopia”. An empirical approach

ABSTRACT

Attitudes and behavior of trust and reciprocity determine the possibility of building social capital. Thus, it is necessary to understand the perceptions and behaviors in relation to the trust, of the agents involved in such a construction process, particularly for those who can take the lead. To do this, using the tools and techniques arranged by field of experimental economics, we conducted a field exercise in the Lasallian project called “Utopia”, where results indicate that the elections are marked by the belief that the election will take the counterpart, showing the effect of reciprocity present in the decision-making of strategic interaction.

Keywords: trust, non-cooperative games, social capital.

¹ Este artículo es un producto de la investigación denominada “Identificación de Confianza en Estudiantes del Proyecto Utopía para construcción de Capital Social”, desarrollado para la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de La Salle.

* Economista y Magíster en Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Colombia.

Docente e investigador de tiempo completo, Programa de Finanzas y Comercio Internacional, Universidad de La Salle, Bogotá, Colombia.

Correo electrónico:
edwingil@unisalle.edu.co

Crenças e eleições de confiança em estudantes do projeto lassalista “Utopia”. Uma aproximação empírica

RESUMO

As atitudes e os comportamentos de confiança e reciprocidade determinam a possibilidade de construção de capital social. Assim, é necessário conhecer as percepções e comportamentos com relação à confiança dos agentes envolvidos nesse processo de construção, em particular para aqueles que podem ter a liderança. Para isso, utilizando as ferramentas e técnicas de campo disponíveis pela economia experimental, realizou-se um exercício de campo no projeto lassalista denominado “Utopia”, no qual os resultados indicam que as eleições estão marcadas pela crença da decisão que tomará a contraparte, evidenciando o efeito de reciprocidade presente na tomada de decisões de interação estratégica.

Palavras-chave: confiança, jogos não cooperativos, capital social.

INTRODUCCIÓN

El campo colombiano ha sido azotado por múltiples flagelos durante el siglo XX y lo que va corrido del XXI: violencia, corrupción, olvido por parte del Estado Nacional, pobreza, inequidad, entre otras. Cada una de estas causas ha configurado un círculo vicioso que ha afectado el desarrollo social y económico del sector rural.

Sin embargo, dadas las características estructurales del sector, donde la mayor extensión de las tierras es propiedad de unos pocos y la gran mayoría de la población son pequeños y medianos productores, no es suficiente que los futuros profesionales que se desempeñarán en tal sector conozcan y manejen instrumentos técnico-empresariales —como conceptos de ingeniería agronómica, herramientas financieras y modernas prácticas gerenciales— para conseguir el objetivo de modernizar el campo, pues solo se conseguiría un crecimiento económico que no necesariamente generaría desarrollo sostenible y equitativo desde el punto de vista social (Durston, 2002).

Dentro del proyecto lasallista “Utopía”² (ubicado en Yopal, Casanare), uno de los componentes importantes es la formación profesional para el liderazgo social, político y productivo. El propósito del componente es

[...] ser un vínculo activo de los estudiantes, los académicos, los investigadores y los líderes regionales, con los agentes de las políticas públicas. A este fin, pone a su disposición los aprendizajes necesarios para participar de la construcción de una nueva nación [...] Con esta Escuela, la Universidad de La Salle participa en la

2 De acuerdo con la página web del proyecto “Utopía”, este consiste en “un concepto único que integra la generación de oportunidades educativas y productivas para jóvenes de sectores rurales, de escasos recursos económicos, y que han sido afectados por la violencia. Se trata de convertirlos en líderes capaces de lograr la transformación social, política y productiva del país y dar un aporte significativo y novedoso para reinventar la Colombia agrícola y lograr la reconversión agropecuaria sustentable a través de la investigación participativa y la transferencia de nuevas tecnologías” (Tomado de <http://utopia.lasalle.edu.co/index.php/que-es-utopia>).

formulación de pensamiento estratégico nacional, promueve redes de integración social, de intercambio de conocimiento y de experiencias entre líderes políticos y sociales, facilita la adquisición de los conocimientos y las habilidades requeridas para la gestión de políticas públicas, y aporta proyectos para el presente del país (Unisalle, 2011).

En tal sentido, este documento propone que es indispensable construir y consolidar capital social en las regiones rurales, entendido como la interacción social y económica de los integrantes de cada comunidad desde unos parámetros que hagan creíbles los diferentes contratos que se establezcan en su interior. No obstante, es indispensable indagar acerca de la confianza como componente fundamental en la construcción de capital social, con el fin de obtener aproximaciones a la secuencia de valores, percepciones, actitudes y decisiones, acorde con Rauhut y Winter (2010).

En la intención de que los estudiantes sean factores de cambio cuando regresen a sus lugares de origen, se debe conocer su disposición y manera de actuar sobre las normas culturales de confianza y las redes interpersonales de reciprocidad como condición para construir el capital social necesario para complementar el desarrollo social dirigido al bienestar común. La identificación y análisis de la relación entre las características sociales y comportamentales de los estudiantes que integran el proyecto “Utopía”, con respecto a la confianza y percepción de normas formales e informales, es importante para la generación de líderes que aporten a la construcción de capital social en sus regiones de origen.

Para alcanzar el propósito anterior se llevó a cabo un ejercicio de campo con los estudiantes de “Utopía”, para medir su percepción, actitudes y comportamientos acerca de la confianza y reciprocidad en cuanto a normas formales e informales, por medio de la aplicación práctica de un juego de interacción estratégica denominado “juego de la confianza”.

El presente documento, que presenta los resultados de la indagación al respecto, está estructurado en cinco secciones, de las cuales esta es la primera. En segundo lugar, se presenta una revisión sobre el concepto de capital social disponible en la literatura, donde se evidencian distintas aproximaciones que resaltan la relevancia en el desarrollo económico y social. Aquí se muestran los principales elementos sobre instrumentos y métodos que han sido considerados para medir confianza y capital social, y se aporta así al bosquejo del diseño del ejercicio de campo. En la tercera sección se presenta la descripción de la metodología usada en cuanto a los protocolos, tiempos y manejo de los agentes; establecer los formatos y procedimientos que deben seguirse en el momento de ejecución de la práctica y realización de una prueba piloto para ajustar los eventuales errores que aún persistan, entre otros. En cuarto lugar, se describen los resultados de las percepciones de los individuos y decisiones tomadas en cada una de las rondas del ejercicio de campo. Por último, en la quinta sección, se interpretan los resultados presentando las conclusiones del ejercicio.

CAPITAL SOCIAL Y CONFIANZA

El desarrollo económico y social de una comunidad, además de las dotaciones iniciales de recursos físicos y capital para llevar a cabo el proceso productivo de los bienes y servicios para satisfacer sus necesidades, requiere de información adicional para que cada individuo tome decisiones de interacción social, como por ejemplo las transacciones en el mercado. Tales transacciones deben estar regidas por normas, que no solo están recogidas en el sistema de precios que garanticen que la organización del intercambio sea creíble para cada parte que intervenga. De hecho, además de las normas estrictamente económicas, también existen normas sociales que no están determinadas de manera explícita, pero que inciden en que se lleve a cabo la transacción; por ejemplo, fallos de mercado como ausencia de derechos de propiedad o problemas de información asimétrica como riesgo moral o de agente-principal, lo que

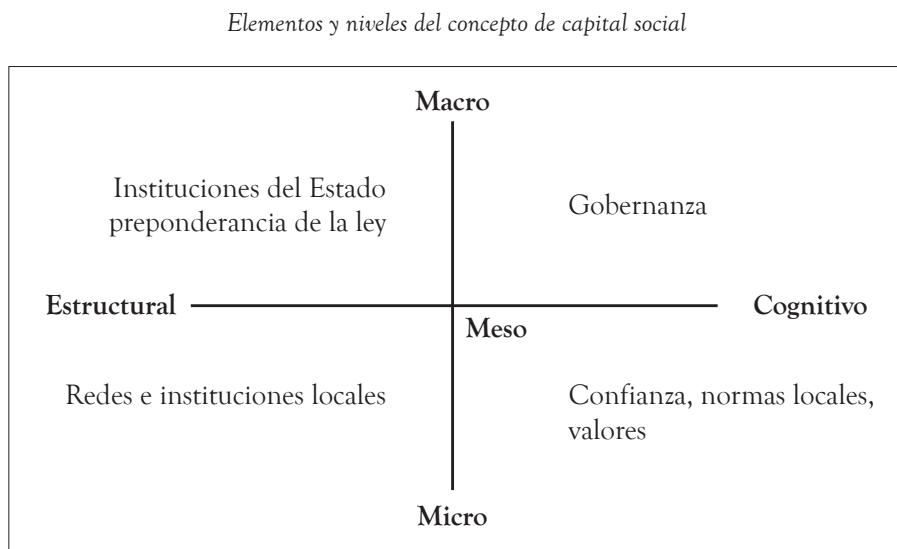
refleja un alto grado de riesgo que puede generar que no se tomen decisiones de intercambio por un bajo nivel de confianza.

Lo anterior es una aproximación al concepto de capital social que armoniza la conducta en las relaciones y sistemas sociales, desde la abstracción simbólica de las normas y los valores. El contenido de ciertas relaciones y estructuras sociales, es decir, las actitudes de confianza que se dan en combinación con conductas de reciprocidad y cooperación, proporciona mayores beneficios a quienes establecen este tipo particular de relaciones y que puede ser acumulado. La confianza, la reciprocidad y la cooperación constituyen el contenido de las relaciones y de las instituciones sociales del capital social (Durston, 2002).

En ese orden de ideas, Durston (2002) establece la explicación para cada elemento que compone el capital social. En principio afirma que la confianza tiene como soporte cultural la reciprocidad, y como soporte emocional, el afecto que puede sentirse hacia aquellas personas que se cree que son confiables y que dan muestras de esto. Tal actitud se expresa en conductas reiteradas y reforzadas con expresiones que comunican esa confianza en acciones de entrega del control sobre determinados bienes. Sin embargo, dados los riesgos y amenazas que cada individuo enfrenta, necesitan confiar en alguien estableciendo relaciones de capital social, pero esa misma realidad hace posible traicionar la confianza. Cuando esta ocurre, se crea aversión a la confianza.

Asimismo, este autor explica la reciprocidad como el principio fundamental que rige las relaciones institucionales formales e informales en una comunidad. Un ejemplo de ello es que un regalo representa la disposición a iniciar o mantener una relación social, suponiendo la obligación de parte del receptor, culturalmente sancionada, de compensar el regalo. Tal reciprocidad, como la compensación por un favor, un préstamo o un regalo no es inmediata ni con equivalencia precisa, lo que sin duda la distingue de las transacciones mercantiles. Por último, establece que la cooperación es la acción de obrar conjuntamente con otro

Figura 1.



Fuente: Elaboración del autor. Datos tomados de Grootaert *et al.* (2002).

u otros para un mismo propósito. De la misma manera que la confianza y la reciprocidad, resulta de la interacción frecuente entre diversas estrategias individuales. Uno de los ámbitos analíticos de la cooperación está presente en la teoría de los juegos no-cooperativos, que postula que la cooperación puede alcanzarse mediante la repetición de situaciones en las que es posible confiar o traicionar.

El auge del capital social refleja una mayor conciencia de los valores de las personas que interactúan en su vida cotidiana, en las familias, vecindarios y grupos de trabajo, no simplemente como compradores, vendedores y ciudadanos (Bowles *et al.*, 2002).³ Por su parte, Ingalls (2010, p. 114)

afirma que, como todas las formas de capital, el capital social es productivo, y hace posible el logro de ciertos fines que no serían posibles en su ausencia. El papel del capital social es fundamental en las comunidades compuestas por personas con bajos niveles educativos y en regiones donde la aplicación legal es más débil. Allí el capital social podría sustituir a la ausencia de normas explícitas, por lo que se pone de relieve la importancia de la interacción entre el mercado y las instituciones sociales.

En general, se acepta que la aplicación de un sistema jurídico permite la transición de intercambio personalizado a comercio anónimo, que es un paso esencial en el proceso de desarrollo y el crecimiento a largo plazo. Un ejemplo histórico de la función de un sistema legal que condujo a la expansión del comercio significativo es la Ley Mercante en los siglos XII y XIII. Otros ejemplos muestran cómo el efecto marginal del capital social disminuye con la fortaleza institucional. El impacto es tal que un aumento de una desviación estándar en el capital social en Nigeria eleva el crecimiento en 1,8 puntos porcentuales, mientras que el mismo aumento en el capital social en Canadá solo aumenta el crecimiento en 0,3 puntos porcentuales. Sin embargo,

³ Sin embargo, el mismo Bowles (2000) no está de acuerdo con el concepto de capital social porque tiene una connotación de algo que puede ser de propiedad solo de algunos. Por el contrario, los atributos que conforman el concepto describen relaciones entre personas. Para él, un concepto de comunidad capta mejor los aspectos de buen gobierno que están reflejados en el capital social, ya que se centra la atención en las construcciones de grupo en lugar de hacer énfasis en lo que cada individuo posee. Por comunidad se entiende un grupo de personas que interactúan directamente, con frecuencia. Las personas que trabajan en conjunto son comunidades, como algunos barrios, grupos de amigos, profesionales y de negocios, pandillas y ligas deportivas. La lista sugiere que la conexión es la característica primordial de una comunidad.

se debe tener cuidado con el rol que puede jugar dentro de la sociedad pues ello puede generar exclusión en algunos grupos marginados. Las redes y organizaciones son, por lo general, socialmente excluyentes. Los contactos individuales y la asociación se combinan con otros activos en las estrategias destinadas a conservar los privilegios. La pertenencia es aprovechada por algunos grupos para excluir a determinados segmentos movilizando su capital social precisamente para reproducir tal exclusión, la cual conlleva desigualdad en el acceso a las oportunidades. Desde esta óptica, el capital social es un activo que no siempre es beneficioso para toda la sociedad (Baliámoune-Lutz Mina, 2011).

Para una comunidad, tener capital social colectivo aporta en la solución de problemas, mientras que para un sector pobre tener menos capital social que un grupo rival implica que el capital social no está distribuido de forma equitativa en la sociedad. Por ejemplo, en comunidades campesinas no todos siguen la misma pauta ética ni son igualmente pobres, pues entre ellos también hay heterogeneidad y desigualdad, de modo tal que las relaciones informales que cruzan las instituciones colectivas también permiten que determinados individuos o facciones impongan a los otros sus propios proyectos (Durston, 2002, p. 26). De forma sintética, Grootaert *et al.* (2002) presentan dos distinciones acerca del capital social, acorde a los elementos que lo componen y los niveles de alcance.

La primera distinción sobre el concepto de capital social está asociada a los elementos que lo componen (visto en la figura 1, en sentido horizontal). Así, capital social estructural se refiere a estructuras sociales con objetivos palpables externamente, como redes, asociaciones e instituciones, y las normas y procedimientos que encarnan. Comités de usuarios y asociaciones de vecinos, son ejemplos de esta forma. La segunda forma, capital social cognitivo, comprende elementos más subjetivos e intangibles, como actitudes aceptadas, normas de comportamiento, valores compartidos, la reciprocidad y la confianza.

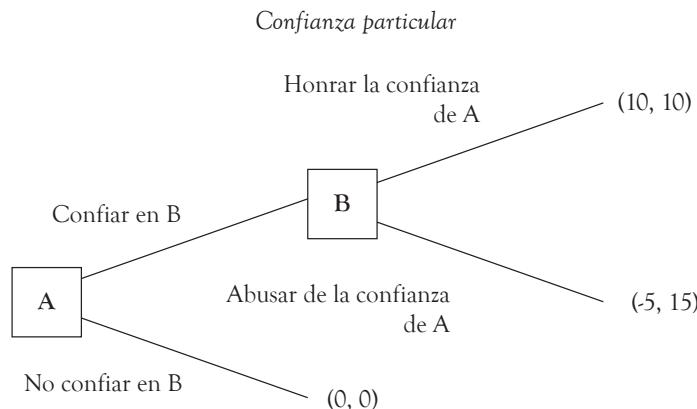
Una segunda distinción, aislando los elementos, se basa en el alcance de la unidad de obser-

vación, que se muestra verticalmente en la figura mencionada. A nivel micro, el capital social puede ser observado en la forma de redes horizontales de individuos u hogares y las normas asociadas y valores que resaltan estas redes. La observación a nivel meso captura las relaciones horizontal y vertical entre grupos (en otras palabras, en un nivel situado entre individuos y sociedad como un todo) ha sido ilustrado por agrupaciones regionales de asociaciones locales. A nivel macro, se observa en la forma de ambiente político e institucional que sirve como base para toda actividad económica y social, y la calidad de los arreglos del gobierno. Estos elementos son las fuentes de desarrollo y crecimiento de la economía institucional, la cual postula que la calidad de incentivos e instituciones (como el sistema judicial) determina el logro de objetivos deseables de la sociedad.

Grootaert *et al.* (2002) establecen que el vínculo de la definición y clasificación del capital social se da por encima de paralelos conceptuales de diversas disciplinas de las ciencias sociales. La perspectiva comunitaria describe el capital social en términos de organizaciones locales y grupos, como aquellos que dan forma al cuadrante micro/estructural. Con respecto a capital social productivo, las redes abarcan las relaciones horizontales y verticales entre y en el interior de asociaciones, y como tales llevan un elemento meso en esta categoría estructural, la cual distingue los lazos intercomunidad de los vínculos intracomunidad. Desde esta perspectiva se tienen en cuenta las consecuencias productivas, en términos de los gremios y asociaciones de productores en general.

Por último, la noción de sinergia permite integrar los niveles micro, meso y macro, las redes y los enfoques institucionales, para cubrir los elementos de la figura 1. Con base en la suposición de que ninguno de los actores del desarrollo (Estado, empresas y comunidades) tiene acceso a los recursos necesarios para crecimiento sostenible y equitativo, este enfoque se centra en las relaciones entre los gobiernos y la sociedad civil y dentro de estos.

Figura 2.



Fuente: Herreros (2004, p. 608).

LA CONFIANZA DESDE LA TEORÍA DE JUEGOS

De la revisión de las diferentes nociones, es claro que la confianza, la reciprocidad y la cooperación son condiciones suficientes y necesarias en la comprensión y construcción de capital social en diferentes niveles de la sociedad. Por ello, se debe profundizar en la percepción de confianza de los agentes, en un contexto de interacción estratégica acorde a diferentes estructuras de información, creando códigos de conducta creíbles, en los cuales los incentivos a desviarse sean sancionables socialmente. Usando como esquema de razonamiento la teoría de juegos, Herreros (2004, pp. 605-612) presenta los conceptos de confianza particular y confianza social, ilustrándolos por medio de juegos no cooperativos estáticos con información completa e incertidumbre, respectivamente.

La confianza particular está basada en experiencias pasadas con otros individuos, por ejemplo a través de la participación en asociaciones. Los comportamientos oportunistas son evitables en este caso porque el individuo se expone menos a ellos. Un ejemplo de confianza particular es el esquema de juego no-cooperativo ilustrado en la figura 2.

El equilibrio de Nash del juego es que A no confiará en B, a pesar de que este juego es benéfico al menos con uno de los dos jugadores. Nótese que

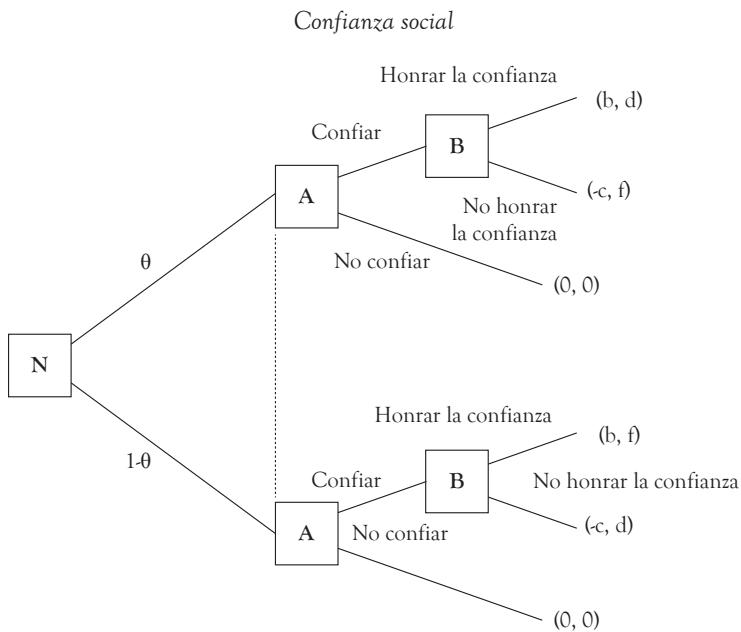
aunque B es oportunista, la estructura de pagos de A refleja un comportamiento de reciprocidad: su primera preferencia es confiar en B y que este retribuya la confianza que se le ha depositado.

Por el contrario, la confianza social o general se define como confianza en desconocidos acerca de los que se carece de información. Este es un tipo de confianza susceptible a los comportamientos oportunistas, debido a que es confianza en extraños, sobre los que se carece de información acerca de si son o no dignos de confianza. Estas creencias acerca de las preferencias de los demás será muy fácil de engañar, si el que posee menos información tiende a confiar en la otra persona. La clave de la confianza social está en la disponibilidad de información acerca del otro jugador, pues entonces no hay base para saber si es o no digno de confianza.

Así, la confianza social es confianza en desconocidos. En este caso, resulta interesante el juego de una sola ronda, en lugar de un juego repetido, pues solo sería otro tipo de juego de confianza alusivo a confianza particular⁴.

⁴ Los juegos repetidos explican la razón por la cual la cooperación se vuelve más fácil cuando las personas esperan interactuar más a menudo en el futuro. Las conexiones sociales pueden sustituir la ausencia de costosas estructuras legales para facilitar la inversión y otras transacciones financieras (Glaeser et al., 2002, p. F437-F438).

Figura 3.



Fuente: Herreros (2004. p. 610).

El juego de la confianza social se recoge en la figura 3. En este juego, el jugador A vuelve a ser el mismo que en el juego de la figura 2. No se trata de un oportunista: su primera preferencia es confiar en el jugador B y que este honre a la confianza que se le ha depositado. La mayor diferencia con el juego de la confianza particular es que, en el juego de la figura 3, B puede ser de dos tipos. En las ramas superiores del árbol, B es una persona en la que se puede confiar. En las ramas inferiores, B es un jugador poco recomendable. La diferencia entre ambos tipos de B se refleja en sus pagos.

El jugador A debe decidir a qué tipo de jugador B se enfrenta. Un jugador A con confianza social asignará una probabilidad θ de que B sea digno de confianza, y por tanto optará por confiar en B. Esto quiere decir que la cuantía de los beneficios esperados de A en el caso de que B responda favorablemente a la confianza depositada en él es el elemento determinante a la hora de decidir si A confía o no en B. Todo dependerá de la creencia ex-ante que tenga A acerca del tipo de jugador B al que se enfrenta, la cual a su vez dependerá de la información que posea sobre el mismo jugador B.

En el caso de la construcción de capital social, el concepto relevante y pertinente que se debe considerar es el de confianza social. Sin embargo, tener información concreta acerca de los agentes puede llegar a ser muy costoso para poder construir la creencia, puesto que se desconoce el comportamiento de estos.

Una opción aceptable para la construcción de confianza entre individuos que componen una comunidad, sin conocerse profundamente, son los códigos de comportamiento moral, pues reflejan sistemas de creencias arraigados sobre lo bueno y lo malo, en términos sociales. No todos los comportamientos son impulsados por compromisos con nobles principios, ni tampoco sobre intereses perjudiciales para la sociedad. Las expectativas de los demás cuenta en un grado limitado. Se es más propenso a comportarse moralmente si se tiene fe en la moral de los demás, si hay confianza en ellos. Por lo general, no se predicen las propias normas de conducta en lo que se espera que otros hagan (Uslaner, 1999).

Desarrollando más su idea, Uslaner (1999) pone como ejemplo que en muchas sociedades la

confianza social ayuda a poner el interés propio a un lado. Los propios códigos morales y la confianza social se combinan para permitir a las personas tener fuertes patrones sobre conducta moral que hacen que todos estén mejor. Estos valores son parte central de “capital social”. Este último ayuda a resolver problemas de acción colectiva como elementos clave de comportamiento ético. El comportamiento ético consiste en máximas de conducta hacia otras personas.

En la misma línea, la articulación de confianzas es un elemento central que permite la solución de problemas sociales. Sin embargo, la transformación de las sociedades modernas, en el ámbito económico y tecnológico, ha cambiado la manera como se establecen relaciones interpersonales, puesto que afecta la percepción de los individuos respecto a su realidad. Con el debilitamiento de los lazos sociales y la mayor ausencia de proyectos colectivos, las aspiraciones de las personas actualmente apuntan a aspiraciones individuales o de la familia más directa, por lo cual se presenta una desconfianza generalizada (Ríos, 2003, p. 153).

MEDICIÓN DE CAPITAL SOCIAL Y CONFIANZA

En las secciones anteriores se han ilustrado las diferentes aproximaciones al concepto de capital social; se presentó una síntesis sobre los elementos y alcance contextual del concepto y además se mostraron las acepciones de confianza asociada a la construcción de capital social, partiendo de la distinción realizada, desde la teoría de juegos, de los conceptos de confianza general y confianza particular. En esta sección se presentan las formas en las que se pondera el capital social, a partir de la medición de confianza, con el propósito de establecer el fundamento de la metodología elegida en la realización del ejercicio de campo.⁵ Se presenta, de acuerdo con el documento de Montalvo *et al.* (2003, pp. 6-16), la aplicación de estructuras

de interacción estratégica como herramientas de campo en la obtención de decisiones.

Experimentos económicos⁶

En la medición de confianza, el instrumento más común son las encuestas. En ellas se incluyen distintas variables para recoger las diferentes dimensiones del capital social. Se pueden distinguir dos grupos de encuestas: las diseñadas específicamente como instrumentos de medida del capital social y las generales que incluyen la medición de alguna dimensión del capital social. Recientemente, la medición de la confianza también se ha llevado a cabo a partir de experimentos realizados en laboratorios. Uno de los motivos para justificar el uso de esta herramienta de investigación es que la confianza no siempre se obtiene por medio de cuestionarios, pues estos tienen una utilidad limitada en su medición, debido a que las personas que los contestan tienden a responder lo que creen que quiere leer el encargado de recoger la información. Por otro lado, se utiliza la vía experimental para contrastar el supuesto básico de la teoría económica tradicional, donde el individuo racional busca solamente maximizar su satisfacción personal.

La estructura teórica fundamental utilizada en la medición de confianza y reciprocidad a partir de experimentos económicos es el llamado “juego de la confianza”. La forma general de la mayoría de los juegos de la confianza es muy similar, aunque las condiciones de contexto del juego varían bastante.

Lo que se podría designar como “juego de la confianza” consiste en la siguiente situación. Un emisor (de confianza) tiene que decidir “conceder” una determinada cantidad de dinero a un individuo en el que confía, teniendo en cuenta que puede obtener alguna rentabilidad. Esta cantidad pasa al receptor (de confianza), que debe decidir cómo reparte dicha cantidad (inversión inicial más la rentabilidad obtenida) entre él y el emisor;

5 Como se mencionó en la introducción, el concepto detrás de la metodología está asociado a la secuencia valores/percepciones/actitudes/elecciones.

6 Al igual que la sección de encuestas, parte de lo relacionado con los juegos económicos como herramienta para medir el capital social está basado en Montalvo *et al.* (2003, pp. 16-17).

por ejemplo, suponiendo que un emisor tiene 10 unidades monetarias y decide invertir 5 a una tasa de interés del 100 %. Eso quiere decir que el depositario recibirá 10 unidades monetarias y tendrá que decidir qué parte de dicha cantidad devuelve al emisor y qué parte mantiene.

En principio, es importante resaltar que todo el juego se realiza con cantidades monetarias que se mueven entre emisores y receptores. Por tanto, la confianza se mide en términos monetarios, por lo que es un concepto de confianza *sui generis*⁷. Una segunda característica de este tipo de juegos es que la confianza debe tener un componente de riesgo: por ejemplo, el emisor podría no recibir nada del receptor. En contraste, y en tercer lugar, el cumplimiento de una norma social debe ser también costoso para el receptor. Por ejemplo, en una primera ronda el emisor envía la totalidad de recursos que tiene al receptor, por lo que este recibe el doble, esperando que devuelva por lo menos la mitad, pero el receptor mantiene la totalidad de los recursos; si se da una segunda ronda, o varias más, el receptor será sancionado por el emisor y no enviará montos relevantes en cada período.

Encuestas vs. juegos

De la misma manera en que la aproximación al concepto de capital social exhibe divergencias, como se vio anteriormente, la medición y estimación de confianza y capital social también muestra discrepancias. En particular, diferentes definiciones de capital social conducen a diferentes estrategias para la medición de sus efectos. Carpenter *et al.*, (2004, p. 534) afirman cómo los investigadores buscan medidas de comportamiento de la confianza, la honradez y la cooperación, todo ello en el contexto de dilemas sociales, donde los incentivos individuales están en desacuerdo con la eficiencia colectiva. Estas medidas suelen provenir de encuestas en las que los mismos participantes muestran su conducta

y actitudes. No hay duda de que las encuestas son una forma imperfecta de reunir información sobre el comportamiento del individuo, pero dado que son comparativamente baratas de realizar y se pueden aplicar a muestras grandes, siguen siendo herramientas populares de la investigación. Los beneficios de las encuestas, sin embargo, pueden ser superados en el caso del comportamiento de capital social, dado el error de medición que podría presentarse si los encuestados no comprenden con claridad las preguntas, así como el mencionado sesgo que ellos pueden incluir, respondiendo de la mejor manera posible, describiendo lo que sería una “persona de confianza”.⁸

Por otro lado, en el trabajo de Durlauf (2002, p. 477) se ilustra que, dada la particularidad elegida para el concepto de capital social, el uso de datos observados en una encuesta para identificar formas de capital social no necesariamente determina la estructura más adecuada de la sociedad. Por ello, es sugerido que los experimentos económicos son una forma más prometedora para obtener conocimientos empíricos acerca de los rasgos distintivos de una configuración de capital social.

Los experimentos proporcionan medidas más precisas del comportamiento de un individuo en sociedad; los participantes obtienen sus pagos de acuerdo con sus decisiones, que tienen implícito un incentivo para asumir el ejercicio con seriedad, porque los participantes arriesgan su dinero cuando confían y cooperan. En otras palabras, con la inclusión de incentivos, los participantes reducen en gran parte el “ruido” asociado con hipotéticas medidas en una encuesta acerca de cómo sería la conducta social de los individuos (Carpenter *et al.*, 2004).

DISEÑO DEL EJERCICIO DE CAMPO

El ejercicio de campo desarrollado con los estudiantes de Ingeniería Agronómica de la sede de la universidad de La Salle, en el municipio de Yopal

7 Montalvo *et al.* (2003) llama a este tipo de confianza económica, aunque una mejor denominación es confianza financiera o monetaria.

8 Parafraseando a Carpenter *et al.* (2004), “finalmente, ¿quién quiere aparecer como indigno de confianza?”.

Tabla 1.

		<i>Juego de la confianza aplicado</i>											
		Rol receptores											
		Monto devuelto											
		0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Rol emisor	Monto enviado	0	5	0									
		1	4	2	5	1	6	0					
		2	3	4	4	3	5	2	6	1	7	0	
		3	2	6	3	5	4	4	5	3	6	2	7
		4	1	8	2	7	3	6	4	5	5	4	6
		5	0	10	1	9	2	8	3	7	4	6	5

Fuente: Elaboración del autor.

(Casanare), fue realizado con el propósito de caracterizar los rasgos asociados al concepto de capital social, en particular lo relacionado con las dimensiones de confianza y reciprocidad. Se adelantó la actividad de interacción estratégica basada en el diseño experimental del juego de la confianza, presente en la literatura.

Esquema del juego de la confianza aplicado

En el esbozo del juego de la confianza que se utilizó, se han atendido las ideas de Cárdenas *et al.* (2006, p. 69-83), aunque se ha tomado en cuenta la estructura de diseño presente en la plataforma web del profesor de la Universidad de Virginia, Charles Holt,⁹ la cual se encuentra disponible para utilización o participación como sujeto experimental. Asimismo, sobre el protocolo del desarrollo del juego, se ha considerado el detallado procedimiento de Candelo *et al.* (2008, pp. 10-12).

El juego de la confianza aplicado tiene en cuenta el comportamiento estratégico en el cual las decisiones son simultáneas.¹⁰ El bosquejo con-

siste en que el emisor puede enviarle al receptor alguna de las opciones de puntaje, que aparecen en la tabla 1, donde él recibe 5 unidades y puede decidir enviar desde 0 hasta la totalidad de lo recibido, manteniendo como pago inicial lo que no envía. El receptor, que recibe el 100 % más de lo enviado por el emisor, debe decidir cuánto devolver, teniendo en cuenta que la totalidad de recursos disponibles dentro del juego es la suma de lo que no envía el primero más lo que devuelve el segundo jugador, teniendo como único pago lo que mantiene al final del juego.

La totalidad de participantes (34 individuos)¹¹ se dividió en dos grupos aleatoriamente de igual número de integrantes (17), denominados grupo A y grupo B. Así, se jugaron dos rondas en las que los integrantes del grupo A ejecutaban el rol de emisores, y los del grupo B, el rol de receptor en la primera ronda. En la segunda ronda los papeles se invertían, por lo que ahora el grupo B desempeñaba el rol emisor y el A, el de receptor. En cualquiera de las dos rondas, ambos jugadores sabían que jugaban al mismo tiempo, por lo que no era necesario

⁹ Ver <http://veconlab.econ.virginia.edu/>

¹⁰ El juego usado es no-cooperativo; debido a que se parte de la búsqueda del bienestar individual, este objetivo no es necesariamente dispar con respecto a un comportamiento cooperativo. Precisamente, por esta razón no se tuvo en cuenta alguna estructura de un juego coalicional o coope-

rativo puesto que en estos, de entrada, la racionalidad de los agentes es colectiva.

¹¹ Uno de los criterios fundamentales en la selección de la muestra fue la actitud voluntaria de participación de los estudiantes. En el momento de realizar el ejercicio, el total de estudiantes del proyecto “Utopía” era de 94, por lo que se tuvo una representatividad de alrededor del 37 % de la población.

enfrentar directamente a la pareja¹².

Ambos jugadores no conocían contra quién se enfrentaban, sus características (edad, género y lugar de procedencia), ni la decisión que tomaban. Por otro lado, se explicaron por separado las instrucciones para emisores y receptores.

Una vez recogidos los datos de cada participante otorgándoles su código del juego (ID), y después de haber respondido el cuestionario previo, el primer grupo se mantuvo en el salón, donde se les entregó el formato de decisión 1, en el cual se pedía que ubicaran su ID, y posteriormente leyeron con mucha atención las instrucciones, para hacer las preguntas acerca de las dudas que aún prevenían para ser respondidas por el coordinador de la sesión.

Una vez los emisores tomaban la decisión de cuánto enviar al otro jugador, el mismo coordinador les entregaba el formato de decisión 2, que recogía las expectativas de cada jugador sobre cuánto esperaban que el otro jugador (del grupo de receptores) devolvería. En todo caso, se le recordaba a cada participante que esta última respuesta no sería conocida por el otro jugador. Una vez el grupo inicial había contestado cada formato de decisión, se verificaba por parte del coordinador que las inscripciones estuvieran acorde a las instrucciones. De la misma manera, fue verificado que los formatos estuvieran completos. Finalmente, al terminar la acción del grupo A en la primera ronda, los participantes salían y el daban lugar a la entrada del grupo B.

Siguiendo los mismos componentes del protocolo enunciados anteriormente, se recogieron los datos y fue asignado el ID de cada individuo. A

diferencia de los formatos de decisión #1 (monto enviado) y #2 (de expectativas), el grupo de receptores utilizó el formato de decisión #3 donde, después de ubicar el código de sesión y comprender claramente las instrucciones, para cada posible envío del emisor tendría que decidir el monto devuelto y la cantidad mantenida.

Para la ronda 2 se desarrolló el mismo procedimiento, de manera que cada participante representó los dos roles, el de emisor y receptor con el fin de recoger el efecto de la posición en el juego sobre su comportamiento. Finalmente, para el emparejamiento de individuos del grupo A con participantes del grupo B, y buscando eliminar el efecto de conocer contra cuál jugador se estaría enfrentando cada uno de ellos, se juntó el primer individuo de un grupo con el último del otro, y se mantuvo constante la pareja para cada ronda.

RESULTADOS

Una vez aplicado un cuestionario que buscó revelar los valores y creencias en algunos aspectos específicos del capital social, como la confianza y reciprocidad, se obtuvieron los resultados como efecto de las decisiones tomadas en la representación estratégica, que consistió en la realización del juego de la confianza.

Para ello se tabularon las decisiones de cada formato, teniendo en cuenta la ronda en la que cada participante intervenía, emparejando paralelamente las elecciones, con las partes de los pagos obtenidos en cada momento en el que ellos intervenían, y considerando el rol que desempeñaban, es decir, los papeles de emisor y receptor.¹³ Así pues, se presentan las gráficas 1 y 3 que resumen las decisiones comparadas de cada jugador, ordenadas de menor a mayor para cada ronda. De la misma manera, se muestran los pagos obtenidos de cada pareja de jugadores, en las gráficas 2 y 4,

12 Dado que el ejercicio experimental tiene por objetivo describir la decisión de un individuo en la interacción estratégica de otro individuo al que desconoce, no existe un grupo de control contra el cual comparar dado que el esquema de juego usado no tiene modificaciones; en otras palabras, no se aplican cambios sobre la variable de confianza sobre la elección del otro, debido a que cada jugador desempeña los roles de emisor y receptor. Sin embargo, esto no afecta la validez interna de los resultados dadas las características de los individuos de la muestra. Asimismo, teniendo en cuenta que no se plantea obtener resultados con vocación de generalidad, no se considera la incidencia sobre la validación externa.

13 Con el fin de facilitar la comprensión de los resultados, en el eje horizontal de cada gráfica se representa el número de individuo de cada grupo o pareja (emisor o receptor), respectivamente para cada ronda, el cual no cambia en cada gráfica. Lo anterior también permite hacer comparable las variables de los sujetos experimentales de cada gráfica.

que pertenece cada uno a los grupos dispuestos previamente.

Para cada ronda también se presenta la decisión tomada por cada jugador, junto con su pago, mostrando la relación que existe entre el rol que se desempeña en el juego y la elección, teniendo en cuenta la información que se disponía previamente (gráficas 5 y 6).

Ronda 1

En principio se muestra lo encontrado en la ronda 1 de la aplicación del diseño experimental. La gráfica 1 presenta las elecciones de la ronda 1 para los individuos del grupo A, que en esta ronda operaron como emisores, mientras que el grupo B desempeñó el papel de receptor. En dicha gráfica se puede observar una correlación directa casi que perfecta, por lo que es evidente que el receptor responde recíprocamente ante las elecciones del emisor para cada nivel de unidades monetarias. Es llamativo que la distribución está concentrada alrededor de enviar tres unidades monetarias, donde el receptor obtiene 6 unidades, retornando 3 al emisor; en otras palabras, 6 de las 17 parejas de jugadores —de la 10 a la 15— optaron por ubicarse en un punto medio de lo recibido y enviado al oponente.

Adicionalmente, aproximadamente el 53 %

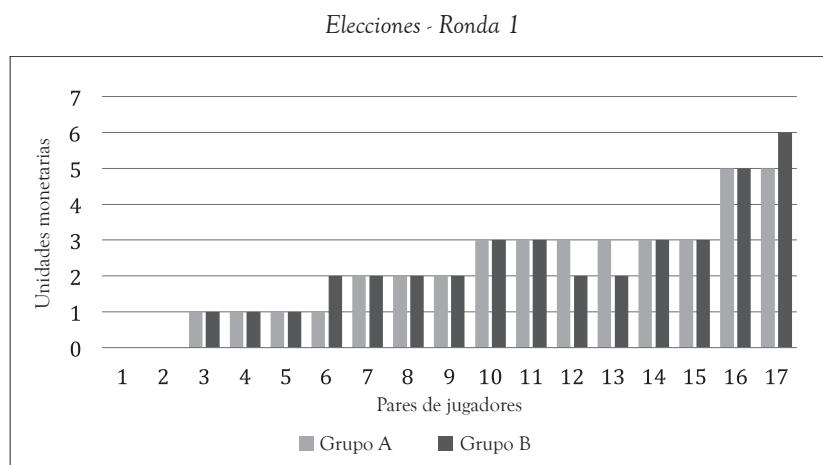
de las parejas —de la 1 a la 9— decidieron enviar 1, 2 o ninguna unidad a su contraparte, posiblemente debido al bajo nivel de confianza que el grupo de emisores (en la ronda 1 el grupo A) pudo tener en el grupo de receptores.

En la gráfica 2, donde ahora se muestran los pagos de la ronda 1 para cada pareja, producto de las elecciones tomadas, es evidente que los jugadores que desempeñan el rol de emisores con respecto a los receptores tienen ventaja en cada pago de alrededor de 3 unidades, lo que indica que existe una baja disposición a confiar por parte de los jugadores del grupo A, puesto que prefieren mantener una determinada cantidad reduciendo el riesgo de comportamiento oportunista del jugador tipo B, que podría devolverle una baja cantidad.

Sin embargo, a pesar de que los jugadores tipo B conocen la cantidad que los otros mantienen, aún deciden devolver algún monto. Por ejemplo, para la pareja 6, el jugador del grupo A de las 5 unidades disponibles decide enviar tan solo 1, por lo que el jugador del grupo B recibe el doble —2 unidades— que decide retornar completamente al jugador A.

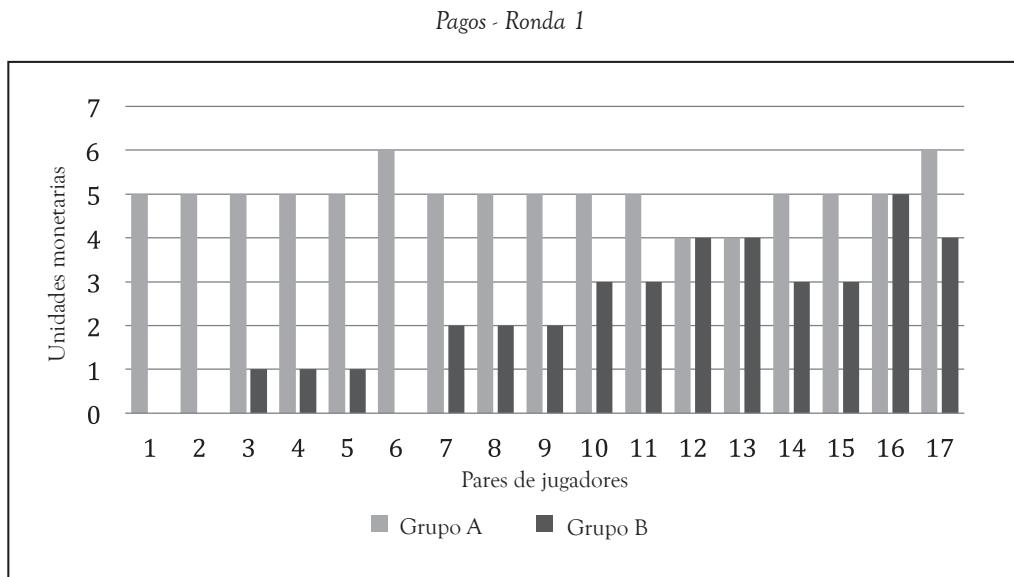
Por otro lado, es posible afirmar el innegable efecto de reciprocidad existente en el comportamiento del grupo B; en general, para cada nivel de decisión cada uno de los participantes de este

Gráfica 1.



Fuente: Elaboración del autor.

Gráfica 2.



Fuente: Elaboración del autor.

grupo tiende a devolver la mitad de las unidades recibidas, por lo que los pagos obtenidos por ellos son mucho más bajos que los que obtienen los individuos del grupo A. Otro resultado interesante observable en la gráfica 2 es que el 76,47 % de los jugadores del grupo A –que valga recordar son los emisores– obtuvieron como pago total 5 unidades, independientemente de cuánto enviaron inicialmente. Esto puede significar que en sus decisiones se tuvo en cuenta que el objetivo siempre fue obtener al menos lo mismo que recibían inicialmente. En promedio, el pago obtenido por cada individuo del grupo A fue exactamente 5, mientras que el pago de cada individuo del B fue de 2,24.

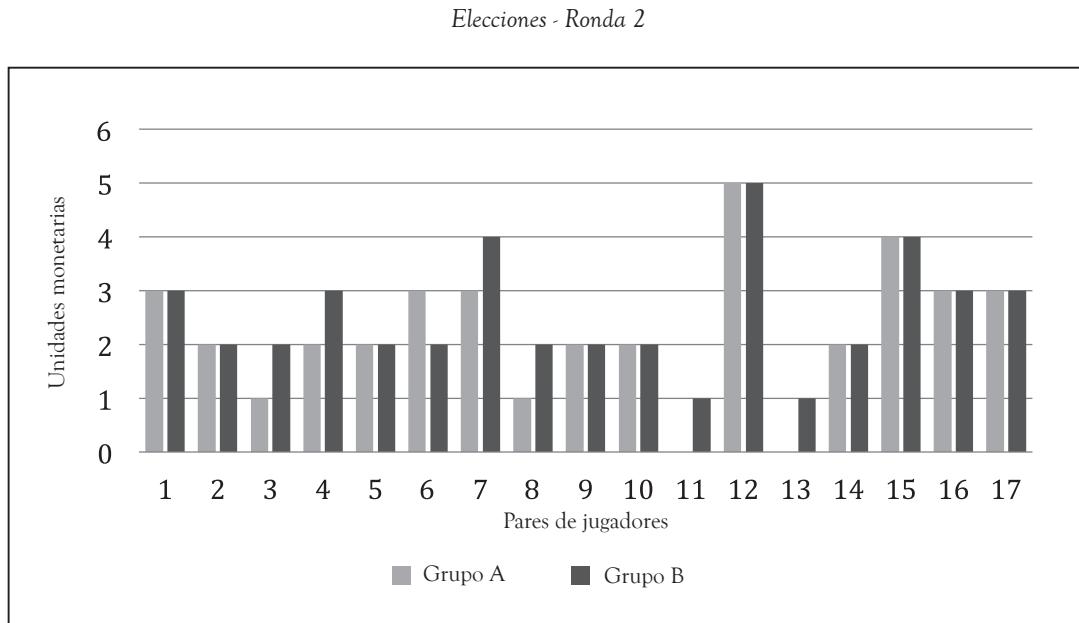
Ronda 2

Después de lo sucedido en la ronda 1, donde el grupo A realizó el rol de receptor, mientras que el B, el de receptor, se llevó a cabo la ronda 2. El grupo B desempeñó el rol de emisor mientras que el grupo A, el de receptor. En principio, en la gráfica 3, es destacable que ninguno de los participantes del grupo B dejó de enviar por lo menos una unidad al otro grupo, a diferencia de lo ocurrido en la ronda

1, en la cual los individuos 1 y 2 del grupo A no enviaron unidades monetarias. Lo anterior podría significar que, debido a que el grupo B primero eligió con la intención de lo que otros individuos pudieron haber elegido, ahora les corresponde tomar su decisión como oferentes. Para decirlo de otra manera, existe un efecto de aprendizaje de la ronda 1 como receptores, que fue aplicado en la ronda 2 ahora como emisores. El aprendizaje genera un comportamiento benevolente: cuanto más se envíe, mayor será la creencia de lo que el otro pueda devolver. De hecho, mientras que en la ronda 1, en promedio, el grupo A envío como emisor 2,24 unidades monetarias, en la ronda 2 el grupo B primero mandó 2,53.

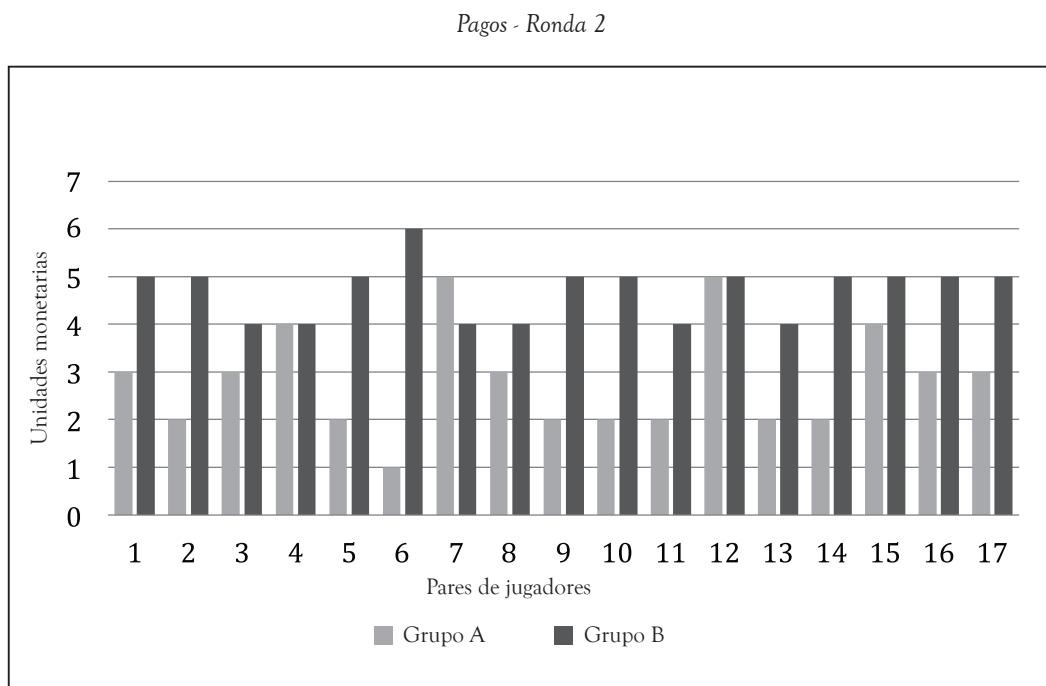
Asimismo, se presenta efecto aprendizaje de los participantes del grupo A; mientras que en la ronda 1 en ningún caso los receptores devolvieron menos de la mitad de lo que habían recibido, en la ronda 2; 6 de los 17 individuos receptores del grupo A (las barras azules 3, 4, 7, 8, 11 y 13) devolvieron menos de la mitad de lo que habían recibido. Aquí el comportamiento fue contrario a la benevolencia: cuanto menos se devuelva —no importa cuánto obtiene como pago la contraparte—, se asegura un mayor beneficio

Gráfica 3.



Fuente: Elaboración del autor.

Gráfica 4.



Fuente: Elaboración del autor.

en el agregado. No obstante, los receptores tienden a devolver el 50 % del monto recibido.

Los pagos obtenidos por cada pareja conformada por los integrantes de cada grupo se pueden observar en la gráfica 4.

De manera análoga, aunque los pagos de los emisores siguen siendo mayores que los de los receptores, la diferencia se redujo, puesto que el monto mantenido por los primeros es menor, ya que envió mayores cantidades a los integrantes del grupo A. Lo anterior evidencia la oposición entre los individuos de uno y otro grupo con respecto al altruismo, como se había mencionado anteriormente, por lo que el grupo B considera en mayor medida los pagos del grupo A en esta ronda, que la consideración del grupo A sobre las ganancias del B en la ronda precedente.

Es significativo que, en comparación con los pagos de la ronda 1 (gráfica 2.), fueron menos los integrantes del grupo emisor (grupo B) que obtuvieron pagos de 5 o más; mientras que en la ronda 1, 15 participantes del grupo A tuvieron pagos mayores o iguales a 5; en la ronda 2 fueron 11 jugadores del grupo B los que obtuvieron este resultado. En esta ronda el pago promedio para cada emisor fue 4,72 unidades monetarias, es decir, menos en 0,28 con respecto a la ronda anterior. En contraste, el pago promedio por receptor del grupo A en la ronda 2 fue de 2,82, mayor en 0,58 unidades monetarias con respecto al obtenido por receptor de la ronda 1. Es decir, en la ronda 2 disminuyó el pago de los emisores y aumentó el de los receptores.

Los resultados de la ronda 2 corroboran el efecto aprendizaje que los jugadores de cada grupo obtuvieron en la ronda 1, siendo la deducción bastante interesante; mientras que los individuos que operaron como emisores en la ronda 1 presentaron un comportamiento más egoísta en la ronda siguiente. Los individuos que operaron como receptores en la ronda inicial presentan mayor tendencia a confiar en lo que devolverá su contendiente en la ronda 2. Así, el comportamiento de reciprocidad positiva de los individuos del grupo B, mayor que el A, es por el conocimiento de las reglas que adqui-

rieron en la primera etapa; mientras que el grupo A puede tener la percepción de que los emisores en la ronda 2 se comportarán como lo hicieron en la ronda 1, siendo egoístas al enviar poco, por lo que mutuamente realizarán lo mismo.

En síntesis, dado que los integrantes del grupo B desempeñaron primero el papel de receptores, creen que la probable confianza que fue depositada en ellos en la etapa 1 debe ser retribuida con el envío de mayores cantidades en la etapa 2, creyendo a su vez que el otro grupo también los compensará. Por otro lado, el grupo A prefiere asegurar la mayor parte de las 5 unidades que recibió, enviando poco en la etapa 1, con la percepción de que los receptores (grupo B) no devolverán nada; es decir, su nivel de confianza es manifiestamente más bajo; esto es demostrado por su comportamiento en la etapa 2.

Análisis comparativo por ronda para cada grupo

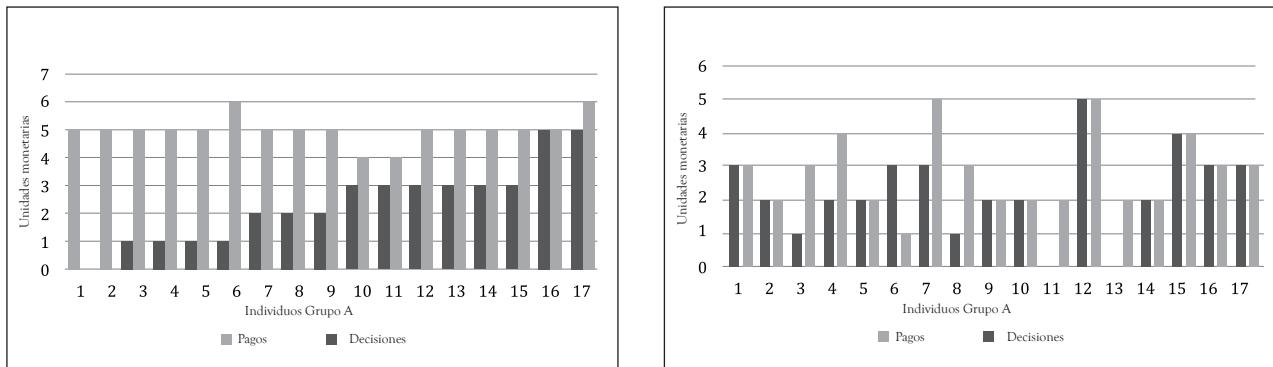
Para dar mayor soporte a lo planteado anteriormente, a manera de resumen se presentan las elecciones y beneficios obtenidos de la aplicación del diseño experimental en cada ronda para cada grupo. En primer lugar, las gráficas 5 y 6 confirman lo enunciado anteriormente: la disposición a confiar de los integrantes del grupo B, medida por la cantidad enviada en el momento 1, es mayor que lo exhibido por el grupo A en su momento. Pese a ello, los pagos obtenidos por el grupo de emisores son mayores que aquellos obtenidos por los receptores, en cualquier ronda.

La gráfica 5 muestra lo ocurrido en cada ronda para el grupo A. En promedio, lo enviado en la ronda 1 fue 2,24 con pago de 5, mientras que en la ronda 2 fue devuelto también 2,24 con pago de 2,82. Obsérvese que lo enviado es igual a lo devuelto en las dos rondas.

En la gráfica 6 está lo sucedido en cada ronda para el grupo B. En promedio, lo devuelto en la ronda 1 fue 2,24 con pago de 2,24, mientras que en la ronda 2 fue enviado 2,53 con pago de 4,71. En contraste con los resultados de la gráfica 5, lo enviado es mayor en 0,29 unidades monetarias que lo devuelto, teniendo en cuenta que este grupo

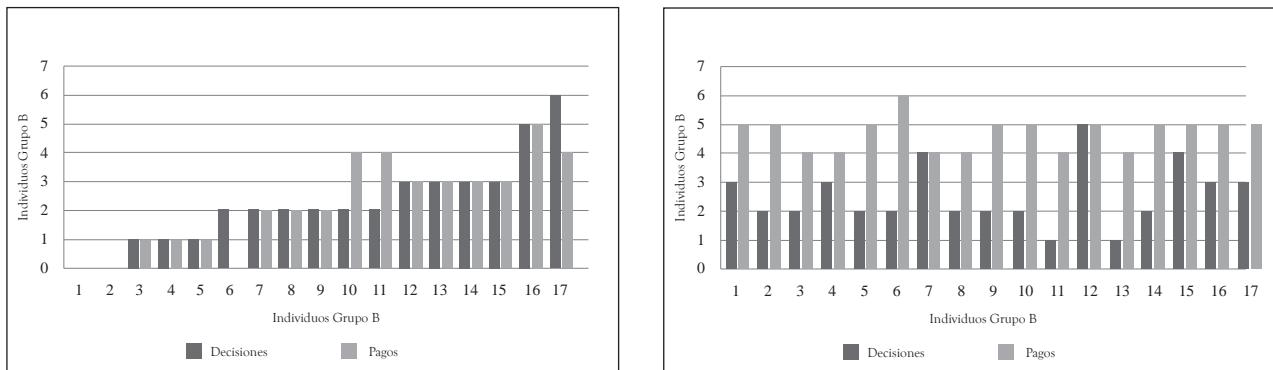
CREENCIAS Y ELECCIONES DE CONFIANZA EN ESTUDIANTES DEL PROYECTO LASALLISTA "UTOPIA".
UNA APROXIMACIÓN EMPÍRICA

Gráfica 5.



Fuente: Elaboración del autor.

Gráfica 6.



Fuente: Elaboración del autor.

Tabla 2.

Diferencias intra e inter grupo

	Pago emisor	Pago receptor	Diferencia
Grupo A	5	2,82	2,18
Grupo B	4,71	2,53	2,18
Diferencia	0,29	0,29	

Fuente: Elaboración del autor.

primero desempeñó el papel de receptor y después el de emisor. Asimismo, los pagos de emisor y receptor de B son 0,29 monetarias más bajos que los de A, aunque tienen una distancia absoluta igual que los de este grupo A de 2,18 (ver tabla 2).

CONCLUSIONES

El modelo de elección racional estándar asume que los individuos maximizan su bienestar individual, sin tener en cuenta la utilidad de otros. Sin embargo, los resultados obtenidos en el campo muestran que los seres humanos también se preocupan por el bienestar y las intenciones de los demás, y que existen condiciones desde las cuales las comunidades son capaces de conjugar la persecución del interés individual, con la búsqueda de beneficio social del colectivo. En particular, esta investigación ha buscado revelar los razonamientos sobre actitudes y disposiciones relacionadas con las dimensiones de capital social, como la construcción de confianza, reciprocidad y cooperación. Asimismo, por medio de la aplicación de un diseño genérico del denominado "juego de la confianza", se ha intentado dilucidar lo correspondiente a acciones concretas en cuanto a decisiones y obtención de ganancias por tales acciones.

Con respecto a los datos obtenidos con el esquema de la confianza, en comparación con los resultados de la encuesta, existe compatibilidad acerca de las declaraciones sobre actitudes y creencias relacionadas con las decisiones y pagos obtenidos. En particular, el grupo B tiene un mayor nivel de disposición a confiar en los individuos del otro grupo, debido al efecto de aprendizaje de la primera ronda, lo que propone una reciprocidad en sentido positivo. En contraste, los integrantes

del grupo A en la primera ronda procuraron mantener la mayor cantidad de unidades monetarias en su poder, lo cual denotó mayor desconfianza en lo que podría hacer el grupo de receptores, por lo que en la ronda que les correspondió como receptores exhibieron un comportamiento recíproco, pero en sentido negativo. Como enviaron poco en la primera ronda pensando en que los otros no devolverían, pues tampoco devolvieron mucho en la ronda siguiente.

Como señalan Bouma *et al.*, (2008, pp. 156-157), los resultados empíricos de la aplicación de prácticas de interacción estratégica dependen en gran medida del contexto. Realizar estos ejercicios con personas del común influye de manera significativa en los resultados, comparado con las deducciones que se podrían obtener cuando se realizan con estudiantes. Sin embargo, en uno u otro caso el comportamiento aún está influido por el grado de realismo con el cual los sujetos que participan asumen sus decisiones. El entorno todavía presenta rasgos de un "simple" juego de salón, por lo que se corre el riesgo de que los participantes actúen artificialmente como creen que el coordinador espera que actúen.

Teniendo en cuenta lo anterior, los resultados obtenidos en términos generales exhiben actitudes de confianza general y particular en el interior de sus comunidades, lo que parece significar que existen las bases para, en los términos de Bowles *et al.* (2008), seguir en la construcción de sus comunidades locales. Finalmente, los resultados de las decisiones realizadas en el juego pueden estar limitados por las diferentes motivaciones presentes en los participantes, en el momento que abordan cada uno de los instrumentos.

REFERENCIAS

1. Baliamoune-Lutz, M. (2011). Trust-based Social Capital, Institutions, and Development. *The Journal of Socio-Economics*, 40, 335-346.
2. Bouma, J., Bulte, E. y Van Soest, D. (2008). Trust and cooperation: Social capital and community resource management. *Journal of Environmental Economics and Management*, 56, 155-166.
3. Bowles, S. y Gintis H. (2002). Social Capital and Community Governance. *The Economic Journal*, 112(483), F419-F436.
4. Candelo Londoño, N. y Polanía Reyes, S. (2008). *Pasos metodológicos de un diseño experimental para medir capital social y acción colectiva en seis ciudades latinoamericanas*. Serie Documentos Cede. Bogotá: Universidad de los Andes, Facultad de Economía.
5. Cárdenas, J. C. (2009). *Dilemas de lo colectivo: instituciones, pobreza y cooperación en el manejo local de los recursos de uso común*. Bogotá: Universidad de los Andes.
6. Carpenter, J. P., Daniere, A.G. y Takahashi, L. M. (2004). Cooperation, Trust, and Social Capital in Southeast Asian Urban slums. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55, 533-551.
7. Durlauf, S. N. (2002). On the Empirics of Social Capital. *The Economic Journal*, 112(483), F459-F479.
8. Durston, J. (2002). El capital social campesino en la gestión del desarrollo rural. Diadas, equipos, puentes y escaleras. *Comisión económica para América Latina*, 69. Recuperado de <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/0/11700/P11700.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>
9. García Montalvo J. y Reynal-Querol, M. (2003). *Capital Social: Instrumentos de medida y métrica desde la óptica de un economista empírico*. Recuperado de www.econ.upf.edu/~reynal/medicion.doc
10. Grootaert, C. y Van Bastelaer, T. (2002). *Understanding and Measuring Social Capital. A Multidisciplinary Tool for Practitioners Directions in Development*. Washington, DC: World Bank.
11. Herreros Vázquez F., (2004). *¿Por qué confiar? Formas de creación de confianza social*. Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales. Revista Mexicana de Sociología, año 66, núm. 4, octubre-diciembre. Disponible en: <http://www.ejournal.unam.mx/rms/2004-4/RMS04401.pdf>. Consultado el 18 de agosto de 2011.
12. Ingalls, A. N., (2010). *Social Capital and Behavior Change in Rural Nicaragua*. Department of Behavioral Sciences and Health Education Rollins School of Public Health in partial fulfillment of the requirements of the degree of Master of Public Health. Recuperado de <http://windowo-fopp.files.wordpress.com/2011/01/social-capital-and-behavior-change-in-rural-nicaragua1.pdf>
13. Rauhut Heiko, W. F. (2010). A Sociological Perspective on Measuring Social Norms by Means of Strategy Method Experiments. *Social Science Research*, 39, 1181-1194.
14. Unisalle (2011). *Programa de formación para el liderazgo social, político y productivo*. Recuperado de <http://utopia.lasalle.edu.co/index.php/programa-de-formacion-por-el-liderazgo>

