

Confianza, capital social y desempeño de organizaciones.

Criterios para su evaluación.

Sara Gordon R.*

Resumen

En el marco del análisis del capital social, el presente artículo aborda el tema de los criterios apropiados para evaluar el papel de la confianza en las asociaciones civiles. Propone dos niveles: por una parte, la capacidad de estas asociaciones de generar confianza interna con rasgos cívicos y de coadyuvar al desarrollo de confianza generalizada y de actitudes y conductas cívicas; por otra parte, reflexiona sobre la conveniencia de utilizar la distinción entre diversos tipos de confianza, a fin de establecer si alguno de ellos favorece más que otros la cooperación y un desempeño satisfactorio acorde con los objetivos fijados por esas asociaciones.

Abstract

Within the analytical framework of social capital, this article approaches the subject of the appropriate criteria to evaluate the role of trust in civil associations. It proposes two levels: on the one hand, the associations' capacity to produce internal trust with civic characteristics and to develop generalized trust and civic attitudes and behavior; on the other hand, it reflects on the convenience of using the distinction between diverse types of confidence, in order to establish if some of them favor cooperation more than others as well as a satisfactory performance according to the associations' objectives.

Palabras clave: confianza, capital social, desempeño de organizaciones, sociedad moderna, confianza sistémica y personal, cognitivismo

* Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de la Investigación, Circuito Mario de la Cueva s/n, Zona Cultural de Ciudad Universitaria, CP 04510, México, D.F.

Introducción

La problemática de la confianza ocupa de manera creciente la atención de los esfuerzos de investigación en las Ciencias Sociales. Diversas corrientes de análisis, provenientes de variadas tradiciones teóricas consideran que la confianza constituye un factor fundamental para la cooperación y la coordinación social, sea en el campo de estudio de las organizaciones, del desempeño gubernamental, democrático o del desarrollo, entre otros. Desde la teoría de la organización, algunos investigadores ven a la confianza como una cualidad deseable de la relación entre empresas, y la consideran un mecanismo de gobernanza muy eficiente (Zucker, 1986). Los estudiosos de la acción colectiva, por su parte, indican que la confianza constituye un componente de capital social clave para favorecer la cooperación y resolver problemas de acción colectiva que a su vez permiten mejores niveles de desarrollo (Ostrom y Kahn, 2003). En el marco de los trabajos sobre organizaciones de voluntariado, Anheier y Kendall relacionan la confianza con las creencias en la legitimidad básica del orden social y el sistema político (2002). Por último, Robert Putnam ha aportado evidencias empíricas sobre la relación que existe entre los componentes del capital social –la confianza, las normas de reciprocidad y las redes– y un alto desempeño gubernamental.

En el debate sobre la relación entre asociatividad, confianza y compromiso cívico, Robert Putnam ha sostenido que las asociaciones cívicas o de voluntariado constituyen espacios de interacción social en los que se facilita el aprendizaje de actitudes y conductas cooperadoras, incrementan la interacción cara a cara y crean condiciones para el desarrollo de la confianza, y que la confianza generada dentro de ellas, así como las experiencias de cooperación de sus miembros, tienden a generalizarse al conjunto de la sociedad. Sin embargo, varios autores han puesto en duda el hecho de que todas las organizaciones favorezcan el compromiso cívico y el desempeño.

Nuestro trabajo se plantea reflexionar sobre los criterios apropiados para evaluar el papel de la confianza en las asociaciones civiles, en dos niveles; por una parte, tanto la capacidad de estas asociaciones de generar confianza interna con rasgos cívicos, como de coadyuvar al desarrollo de confianza generalizada y de actitudes y conductas cívicas y, por otra, sobre la conveniencia de utilizar la distinción entre diversos tipos de confianza, a fin de establecer si alguno de ellos favorece más que otros la cooperación y un

desempeño satisfactorio acorde con los objetivos fijados por ellas¹. El interés de reflexionar sobre los criterios apropiados para estudiar la capacidad de generación de confianza generalizada y de fomento de actitudes cívicas de las organizaciones civiles (voluntarias) en México, se fundamenta en la necesidad de conocer los efectos sociales de estas organizaciones en su ámbito de acción. Sobre todo porque en nuestro país se registran bajos niveles de confianza, como lo indican los resultados de una encuesta nacional levantada en el año 2000 (Durand, 2002)²: sólo 25% de los entrevistados opina que sí se puede confiar en la mayoría de la gente. En este contexto, el análisis de la confianza en las organizaciones civiles y de su capacidad para coadyuvar a la generalización de la confianza, es sumamente relevante.

A fin de establecer las líneas de nuestra propuesta, expondremos brevemente las principales corrientes teóricas sobre la confianza que sustentan nuestra reflexión; a continuación abordaremos el debate sobre los mecanismos de generación de confianza en las organizaciones civiles y, por último, esbozaremos los criterios que proponemos. Para llevar a cabo nuestra reflexión partimos de formulaciones teóricas sobre la confianza en la sociedad moderna. Sin pretensiones de abordar todos los enfoques, retomamos aquí los más importantes que nos permitirán tratar el problema que planteamos.

Las teorías de la elección racional definen a la confianza como el conjunto de expectativas racionales, basadas en la comprensión del interés del otro con respecto al propio y en cálculos que sopesan los costos y beneficios de ciertos cursos de acción de quien confía o de la persona en quien se confía. Hardin ha formulado un modelo de la confianza basado en la explicación del "interés encapsulado", en el que "yo puedo confiar en ti porque sé que encapsulas mi interés en el tuyo". En estas interacciones, la confianza depende de las relaciones que se establecen entre las partes involucradas; es decir, es una expectativa que se construye a partir de intercambios particulares. De acuerdo con Hardin, no confiamos en forma generalizada, sino solamente en intercambios específicos: por ejemplo, no confío en mi doctor para que repare los frenos de mi carro. Esta definición de la confianza ha sido criticada por su amplitud y por el hecho de que las personas no hacen

¹El presente trabajo se enmarca en la investigación sobre desempeño de organizaciones que se lleva a cabo en el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, coordinado por la Dra. Cristina Puga y apoyado por el PAPIIT.

²Encuesta urbano rural, aplicada en enero de 2000, a 2,200 mayores de 18 años. Mide la confianza interpersonal por medio de la pregunta: "Hablando en general ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas?"

cálculos complejos cada vez que deben confiar en alguien, ni disponen del tiempo y la información necesaria para estos cálculos. Si así fuera, la confianza sería muy rara ((Levi, 1999; Rothstein, 2000).

Desde un enfoque de teoría de sistemas, Luhmann desarrolla la función que cumple la confianza. Para este autor, la confianza es un mecanismo que permite a los actores reducir la incertidumbre a través de adoptar expectativas específicas sobre el comportamiento futuro del otro y predecir en alguna medida sus acciones, de manera rutinaria, no necesariamente producto del cálculo (Lane, 1998). Luhmann (1988) distingue entre confiabilidad y confianza y señala que esta distinción depende de la percepción y de la atribución. Cuando no se consideran cursos alternativos de acción, se está en una situación de confiabilidad, y si las expectativas son defraudadas, se atribuye esta desilusión a una causa o factor externo al actor; en cambio, si se escoge una acción por encima de otras, a pesar de la posibilidad de ser defraudado por la acción de los otros, la situación se define como de confianza. En este caso, la defraudación de las expectativas se atribuye a la decisión del actor. Asimismo, Luhmann (1996) distingue entre confianza personal, basada en la familiaridad y en tomar las cosas como dadas y la confianza sistémica o confianza en el funcionamiento adecuado de ciertos sistemas. La primera forma es producto de la interacción previa o derivada de la membresía en un mismo grupo social. La segunda es propia de un orden social complejo en el que se tiende a perder la familiaridad, y la refuerzan mecanismos que, como la ley, limitan el riesgo de la confianza mal depositada. Estos mecanismos actúan como estructuras que dan seguridad sin necesidad de ser activadas, ya que el uso efectivo de sanciones legales es incompatible con una relación de confianza.

Giddens, por su parte, destaca el carácter de creencia y de fe de la confianza y, al igual que Luhmann, distingue entre confianza sistémica y personal. La primera implica confiar en sistemas sociales o principios abstractos, característica de las instituciones de la modernidad. Giddens plantea el distanciamiento tiempo espacio explícitamente ligado a procesos de globalización y descentramiento social (Giddens, 1990).

Este aspecto de seguridad que dan las estructuras formales es compartido por autores basados en el cognitivismo. En efecto, Zucker (1986) considera que la confianza institucional no depende de la familiaridad interpersonal o de una historia común, sino del soporte y seguridad que

proporcionan estructuras formales, producidas y legitimadas socialmente, que garantizan la confianza.

Las corrientes cognitivistas ponen en el centro de su comprensión de la confianza a las expectativas sobre el orden social en general y sobre las interacciones específicas con los otros, que se sustentan en una estructura común de comportamiento, en regularidades, rutinas sociales y significados compartidos. Así, la confianza reside en las expectativas de los actores de que las cosas vayan como de costumbre y tomen como dados diversos rasgos del orden social. En esta corriente, además de la ya mencionada confianza basada en instituciones, Zucker (1986) ha identificado otros dos tipos de confianza: la basada en características, y la sustentada en un proceso. La confianza basada en características descansa en semejanzas sociales y supone congruencia cultural, porque quien confía y el sujeto de la confianza pertenecen al mismo grupo social o comunidad. Pueden compartir una religión, status étnico o pasado familiar; en cambio la basada en un proceso está ligada al intercambio, pasado o esperado, e implica construir confianza por medio de la acumulación gradual de conocimiento directo o indirecto.

A pesar de que los enfoques sobre confianza abarcan distintos niveles de abstracción y responden a diferentes interrogaciones sobre el papel de la confianza en la interacción social, podemos retomar algunos planteamientos para ordenar nuestros criterios. Los enfoques expuestos incorporan la idea de que la confianza permite reducir la incertidumbre respecto de la conducta de los otros. Se asocia a la familiaridad y a identidades compartidas, y su desarrollo implica un proceso de interacción reiterada. Se puede basar ya sea en el cálculo, en significados compartidos, en rutinas sociales o en características comunes. Cabe señalar que las mencionadas bases no son necesariamente excluyentes, sino que pueden combinarse. Asimismo, la seguridad que proporcionan mecanismos y estructuras formales, favorece la confianza institucional, ya que ambos restringen el riesgo de la confianza mal depositada.

Conviene insistir en que incorporar la idea de cálculo a la vez que el aspecto de creencia de la confianza es cada vez más frecuente en enfoques que llevan a cabo estudios empíricos. De ahí que la contraposición que se plantea en algunos estudios entre perspectivas sociológicas y económicas entre identidad o creencia *vs.* cálculo o riesgo no predomine en los análisis. En efecto, varios autores sostienen la combinación de los tipos de confianza: Giauque señala la importancia de las normas, los códigos y los cálculos

para generar una relación de confianza, y hace énfasis en que esas tres formas de confianza son inseparables (2002, citado por Luna y Velasco, s/f :). Hardin (2001) señala que tres perspectivas alternativas sobre confianza, basadas en: a) el modelo del "interés encapsulado"; b) la confianza como una disposición y c) la confianza como creencia en el compromiso moral, son complementarias, ya que cada una de ellas evalúa la incidencia de las diferentes formas de vida social. Powell (1996), por su parte, establece cuatro formas en que la confianza puede ser producida: vínculos de lugar y parentesco, membresía común en una comunidad profesional, experiencias compartidas que muestran las ventajas de colaborar y dependencias mutuas.

La confianza en el marco del capital social

Desde la perspectiva de la teoría de la acción racional, Coleman (1988) considera que la confianza es el sustento de las relaciones de reciprocidad en que se basa el capital social, de ahí el carácter que reviste este como recurso inmerso en las relaciones sociales, del que se pueden obtener beneficios individuales. Asimismo, la norma de reciprocidad basada en la confianza, al lado de diversas normas sociales que favorecen determinadas conductas y constriñen otras, ayuda a resolver problemas relacionados con los bienes públicos en una comunidad, de ahí que el capital social también pueda beneficiar a colectividades y esté, por ello, dotado de una naturaleza colectiva.

A partir del reconocimiento de la norma de reciprocidad relacionada con la confianza, Putnam plantea que el capital social consiste en aquellas "características de la vida social traducidas en la forma de normas de reciprocidad, redes, asociatividad, confianza y compromiso cívico que mejoran la eficacia de la sociedad facilitando la acción coordinada". En este marco, las organizaciones voluntarias son vistas como instrumentos para la formación de capital social ya que, en virtud de repetidas interacciones, facilitan las conexiones sociales y la cooperación y engendran la confianza entre sus miembros. Robert Putnam hace énfasis en las asociaciones como mecanismos pedagógicos y con funciones de generalización de normas sociales y de conversión de la confianza interpersonal en confianza generalizada: "La participación en asociaciones secundarias produce comunidades cívicas, cuyos miembros se comprometen en acciones colectivas para mutuo beneficio y

que demandan un gobierno sensible" (1994). Las redes de compromiso cívico promueven la cooperación porque incrementan los costos de no cooperar; facilitan la comunicación y mejoran los flujos de información; refuerzan las normas de reciprocidad, representan un pasado de colaboración y proveen un proyecto para la cooperación futura (Knight, 2001). Putnam indica que en algunos casos los beneficios de la cooperación se extienden más allá del interés inmediato de las personas que hacen la inversión y, en otros, el beneficio se restringe a quienes participan (Putnam y Goss, 2002). En el campo de las organizaciones en tanto formas de capital social, esto significa que algunas tienden a promover los intereses materiales, sociales o políticos de sus propios miembros, mientras que otras se preocupan por los bienes públicos. Grupos en la primera categoría generalmente son los que se organizan en torno a la clase, el género o la pertenencia étnica y existen para preservar o reforzar los lazos sea de nacimiento o de circunstancia. Llama a esta distinción organizaciones que miran hacia dentro o hacia fuera. (2002)³. Más adelante retomaremos esta diferencia para nuestra reflexión.

Respecto de las organizaciones de la sociedad civil, Anheier y Kendall (2002) recuerdan que los miembros de organizaciones arraigadas en comunidades con proximidad geográfica, con intereses y/o valores compartidos, conocen los esquemas mentales, las situaciones de vida, aspiraciones y problemas de otros miembros, lo cual favorece la confianza y la cooperación.

Los planteamientos de Putnam respecto de las virtudes pedagógicas de las organizaciones y de sus efectos en la generación de compromiso cívico han sido objeto de diversas críticas; quienes destacan la importancia del contexto en que se desarrolla la confianza indican que la membresía en organizaciones puede conducir a la creación y mantenimiento de confianza solo si las formas de inclusión social y participación refuerzan las creencias en la legitimidad del orden social y en el sistema político y si fortalecen la confianza en el funcionamiento de la sociedad como un sistema predecible. Para esta visión, la relación entre confianza y capital social depende de la estructura de la sociedad civil y la legitimidad del sistema político; es decir, que la membresía en asociaciones voluntarias estará asociada con la confianza únicamente

³ Aunque Putnam no es concluyente respecto de cuál de las dos favorece más a la comunidad, a partir de esta distinción se han elaborado hipótesis tendientes a precisar la relación entre la confianza y el compromiso cívico.

si existe confianza general en el sistema. (Anheier y Kendall, 2002). Sin embargo, esta crítica no cancela ni resuelve el problema de los mecanismos de generación de confianza de las asociaciones voluntarias.

Desde otro ángulo, diversos autores han coincidido en que la explicación de Putnam sobre las fuentes de la confianza es insuficiente para comprender cómo se genera y mantiene ésta, y en que tampoco explicita el modo ni los mecanismos por medio de los cuales esto ocurre (Levi, 1996; Farrell y Knight, 2003); asimismo, hacen hincapié en que la confianza se crea desde arriba: las instituciones políticas que son percibidas como justas y razonablemente eficientes, incrementan la probabilidad de que los ciudadanos cooperen (Levi, 1998; Rothstein, 1998). De igual modo, se ha puesto en duda la vinculación entre confianza y organizaciones, y se ha señalado que quienes más confían en los otros tienden a participar más en las organizaciones, de ahí que no se pueda afirmar que éstas incrementen la confianza de los individuos (Stolle, 1998). Y, en caso de que lo hagan, no todas las asociaciones muestran las mismas cualidades de fomento a conductas, actitudes y valores de civilidad que faciliten la generalización de la confianza hacia las instituciones y estimulen el compromiso cívico (Levi, 1996; Stolle, 2001).

A partir de estos cuestionamientos, varios investigadores han avanzado en el análisis sobre cómo las asociaciones contribuyen a generar confianza en distintos ámbitos (Knight y Farrell, 2003). Particularmente en lo que se refiere al compromiso cívico, Stolle ha puesto en duda el hecho de que todas las asociaciones tengan la misma capacidad para favorecer la confianza generalizada y facilitar el compromiso cívico.

Criterios para evaluar la confianza

En el contexto del estudio del desempeño de las organizaciones, nuestra reflexión sobre los criterios para estudiar la capacidad de las asociaciones civiles en México de generalizar la confianza se enmarca en la problemática arriba anotada.

Con el objetivo de evaluar la capacidad de las organizaciones de fomentar el compromiso cívico, formulamos un modelo que pretende analizar la relación del tipo de confianza predominante en una organización, con el compromiso cívico. Proponemos vincular tanto el tipo de confianza que

generan las organizaciones en sus miembros, como el tipo de composición de las organizaciones, con dos modalidades de compromiso cívico del capital social: interno y público. En ese sentido, pretendemos precisar mecanismos identificados por investigaciones previas en esta línea, como la de Stolle (2001), quien ha buscado determinar qué tipo de organizaciones voluntarias tienen mayor capacidad de favorecer el compromiso cívico, con base en dos distinciones fundamentales: por una parte, el carácter público o privado del capital social, medido por medio de actitudes y valores de los miembros de las organizaciones y, por la otra, el tipo de organización⁴.

Partimos de la premisa de que en todas las organizaciones están presentes dos fuentes de confianza señaladas con anterioridad: el cálculo, que ha sido destacada fundamentalmente por las corrientes de la elección racional, y las iteraciones, es decir, las repeticiones, en las que se basa la confianza como proceso. Esta última ha sido puesta de relieve tanto por las perspectivas de la elección racional, como por las cognitivistas. En virtud de que ambas fuentes están presentes en todas las asociaciones, no es posible utilizarlas para establecer relaciones específicas y significativas con el compromiso cívico.

El primer tipo de confianza que es relevante relacionar con el compromiso cívico es la confianza basada en características que, como hemos visto, se sustenta en semejanzas sociales, en la que tanto quien confía como el sujeto de la confianza comparten un status común, sea este étnico o religioso, y pertenecen en ese sentido al mismo grupo social. El segundo tipo de confianza es el basado en reglas y normas comunes, independientemente de que se compartan otros rasgos, como pertenencia étnica, grupo familiar, pasado, etc. Por último, el tercer tipo de confianza se sustenta en la competencia profesional; es decir, se confía en el conocimiento del otro. Este tipo de confianza también es abordado como basado en el prestigio (Luna y Velasco, s/f)

Dado que pretendemos poner a prueba el supuesto de que las actitudes, valores y conductas aprendidos en las organizaciones pueden ser usados en otros ámbitos en relación con el tipo de confianza que de manera predominante genera la organización, los tres tipos de confianza antes mencionados serán vinculados con dos niveles del compromiso cívico: el primero de alcance reducido, llamado privado por Stolle, que beneficia solo a la organización, y

⁴En su investigación, Stolle comparó asociaciones voluntarias de tres países desarrollados con tradición democrática: Estados Unidos, Suecia y Alemania.

el segundo de carácter público, que se extiende y generaliza a la sociedad. La dimensión privada, "interna", implica que la atención de quienes participan en una organización se centra en asuntos internos de ésta; cooperan entre sí, y el capital social funciona como un activo solo para quienes interactúan, pero no es accesible para personas que están fuera de ese grupo. En cambio, la dimensión pública del capital social incluye actitudes y valores generalizados que tienden a influir en conductas favorables a la cooperación fuera del grupo.

Importa determinar si y en caso de que sí, en qué medida, el capital social "interno" o privado y las normas de reciprocidad asociadas a él favorecen la confianza pública o constituyen un obstáculo.

Respecto de estas relaciones, formulamos las siguientes hipótesis:

- 1) Aquellas organizaciones que de manera predominante generan en sus miembros confianza basada en características, tenderán a favorecer el desarrollo de un capital social restringido a los miembros de la organización;
- 2) Las organizaciones que de modo preponderante generan confianza sustentada en reglas y normas, favorecerán el desarrollo de las dos formas de capital: interna o privada, y pública.
- 3) También las asociaciones en las que prevalece la confianza basada en el conocimiento técnico, tendrán una mayor predisposición a facilitar el desarrollo de capital social en sus dos modalidades: interno o privado y público.

Estas hipótesis pueden ser ilustradas de la siguiente manera:

Modelo teórico: Confianza y Capital Social		
Organización	Dimensión: compromiso cívico	
Tipos de confianza que genera la organización en sus miembros	Interna	Pública
Identitaria (basada en características)	***	
Reglas y Normas (Cognitiva)	***	***
Conocimiento en el área de aplicación de la organización (técnica)	***	***

Por otra parte, en la bibliografía sobre capital social se ha hecho énfasis en la importancia del tipo de lazos entre los individuos, tanto en el campo del análisis de la democracia, como en el del desarrollo y en el estudio de redes⁵. Se abordan dos tipos de vínculos: fuertes y débiles. Los primeros implican frecuencia en los contactos e intimidad entre las personas que sostienen estos lazos. En estos vínculos opera el llamado principio de *homofilia*, que indica que las interacciones sociales tienden a darse entre individuos con estilos de vida y características sociodemográficas semejantes, con recursos -tales como riqueza, reputación y poder- similares. En cambio, en los lazos débiles las interacciones se dan con poca frecuencia e implican escasa intimidad; en estos lazos actúa el principio de *heterofilia*, que describe relaciones entre dos actores con recursos disímiles y características distintas (Lin, 2001)⁶. Los lazos regidos por el principio de *heterofilia* han sido destacados por Putnam, quien ha hecho hincapié en la importancia de los vínculos entre personas con características sociodemográficas -tales como género, edad, nivel de ingresos y nivel educativo- distintas.

⁵ El punto de partida son los planteamientos de Granovetter (1973), quien afirmó que, en el plano individual, los lazos entre personas disímiles facilitan la movilidad social y, a nivel de la comunidad, favorecen la cohesión social.

⁶ Además de Putnam, esos planteamientos han sido retomados por analistas del Banco Mundial que trabajan en la perspectiva del capital social orientado al desarrollo, como Woolcock y Narayan (2000), y por los estudiosos de la perspectiva de redes.

Aplicaremos la mencionada distinción en términos de la composición de las organizaciones, formulada como homogeneidad/ heterogeneidad para reflexionar sobre la relación de estas dos dimensiones con la generación de compromiso cívico. Las hipótesis son como sigue:

- 1) Las organizaciones con una composición homogénea tienden a crear capital social privado o interno; es decir, es un recurso que beneficia solo a quienes participan.
- 2) Las organizaciones con una composición social heterogénea crean capital social tanto interno como público, ya que la interacción entre personas con diferentes características favorece la atención a asuntos fuera del grupo.

Estas hipótesis se ilustran de la siguiente manera:

Modelo: composición de la organización y capital social		
<i>Composición</i>	<i>Dimensión: compromiso cívico</i>	
Composición de la organización (género, edad, nivel ingresos, nivel educativo)	Interno	Público
Homogénea	***	
Heterogénea	***	***

Podemos combinar los dos modelos expuestos, a fin de formular hipótesis que relacionen el tipo de confianza que genera la organización y la composición de ésta, con la orientación predominante del beneficio del capital social: interna o pública:

- 1) Una organización que genera confianza con base en características sociodemográficas o identitarias, a partir de una composición homogénea, tenderá a construir capital social hacia dentro de la organización.
- 2) Una organización que genera confianza con base en reglas y normas, con una composición heterogénea, es proclive a desarrollar beneficios de cooperación tanto dentro como fuera de la organización.

- 3) Una organización que genera confianza basada en el conocimiento técnico en el área de vocación de la organización, con una composición heterogénea, tiende a desarrollar beneficios de capital social internos a la organización y de carácter público.

Podemos ilustrar estas relaciones como sigue:

Modelo Teórico: confianza y capital Social		
<i>Organización</i>	<i>Dimensión: compromiso cívico</i>	
Tipos de Confianza que genera la organización en sus miembros	Interna	Pública
Identitaria	***	***
Reglas y normas (cognitiva)	***	***
Conocimiento según roles (técnica)	***	***
Composición de la organización * (género, edad, nivel ingresos, nivel educativo)	Interna	Pública
Homogénea	***	
Heterogénea	***	***

Variables de control:

estabilidad de la organización (hasta cinco años)

tiempo de participación en la organización (hasta un año o más de un año)

* Al menos una de las características socio demográficas es una característica predominante buscada explícitamente

Como se muestra en el cuadro arriba expuesto, en la columna de la izquierda se encuentran las variables independientes, y la indagación se da en el nivel de la organización. En las columnas de la derecha, está la variable dependiente, y la indagación se da en el plano de los individuos. La dimensión interna o privada del capital social puede ser medida por medio de variables que informen sobre el nivel de actividad para el grupo, como por ejemplo, tomar parte, junto con otros miembros, en el diseño o ejecución de un proyecto para la asociación, llevar a cabo una tarea de responsabilidad dentro de la asociación, y prácticas de sociabilidad fuera de las actividades del grupo.

En línea con los planteamientos de Putnam, y de la corriente de análisis de la cultura cívica, la dimensión pública del capital social puede ser medida por medio de variables que indiquen el compromiso cívico fuera de la vida del grupo; por ejemplo, atención en los asuntos públicos, voto en elecciones locales, actitudes hacia los desconocidos y hacia quienes son diferentes. En lo que concierne a actividades organizativas, participación en proyectos fuera de la asociación, tomar parte en otras organizaciones.

Utilizaremos el tiempo como una variable de control. Dado que conviene aplicar el análisis tanto a nivel de la organización como a nivel individual, planteamos dos periodicidades: en el plano de la organización, contemplamos dos indicadores para identificar la estabilidad: hasta cinco años y más de cinco años. En el nivel individual, a fin de controlar si la organización tiene un efecto pedagógico en los individuos, o participan fundamentalmente quienes confían, incorporaremos la duración de la membresía, con tres indicadores: hasta un año; de uno a tres años, y más de tres años. Esta variable de control nos permitirá establecer si las personas con mayor tiempo de participación muestran mayor capacidad de cooperación pública fuera del grupo.

Por último, es necesario tener presente que estas propuestas tienen un carácter provisional y que es necesario probarlas en el análisis de las organizaciones. Asimismo, un análisis empírico de la relación entre los tres tipos de confianza anotados y la modalidad de compromiso cívico con la que se asocian, deberá ubicar el análisis en el contexto de la seguridad que proporcionan los mecanismos y las estructuras formales que favorecen la confianza institucional.

Recibido el 28 de enero del 2005

Aceptado el 22 de febrero del 2005

Bibliografía

- Anheier, Helmut y Jeremy Kendall (2002), "Interpersonal trust and voluntary associations: examining three approaches", *British Journal of Sociology*, vol. 53, n° 3.
- Coleman, James (1988), "Social capital in the creation of human capital", *American Journal of Sociology* vol. 94, suplemento.
- Durand Ponte, Víctor Manuel (2002), "El imperio de la desconfianza: debilidad mexicana", *Acta Sociológica*, n° 36, septiembre-diciembre del 2002, Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad Nacional Autónoma de México.

- Farell, Henry y Knight, Jack (2003), "Confianza, Instituciones y Cambio Institucional: distritos industriales y la hipótesis del capital social", *Politics and Society*, vol. 43 (3).
- Giddens, Anthony (1990), *The Consequences of Modernity*, Cambridge, Polity Press.
- Granovetter, Mark S. (1973), "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, vol. 78, n° 6.
- Hardin, Russell (2001), "Conceptions and explanations of trust", Karen S. Cook, *Trust in Society*, New York, Russell Sage Foundation.
- Knight, Jack (2001), "Social Norms and the rule of law: Fostering trust in socially diverse societies, Karen S. Cook, *Trust in Society*, New York, Russell Sage Foundation.
- Lane, Christel (1998), "Introduction. Theories and Issues", Lane Christel (coord.) *Trust within and between organizations. Conceptual Issues and Empirical Applications*, Oxford, Basil Blackwell.
- Levi, Margaret (1996), "Social and Unsocial Capital: A Review Essay of Robert Putnam's Making Democracy Work", *Politics and Society*, vol. 24, n° 1, marzo.
- Lin, Nan (2001), *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*, New York, Cambridge University Press.
- Luhmann, Niklas (1988), "Familiarity, confidence, trust", Diego Gambetta (coord.), *Trust. Making and breaking cooperative relations*, Oxford, Basil Blackwell.
- (1996), *Confianza*, México, Universidad Iberoamericana /Anthropos.
- Ostrom, Elinor y T. K. Ahn (2001), "A social science perspective on social capital: social capital and collective action", *Workshop in Political Theory and Policy Analysis*, Indiana, Indiana University.
- Powell, Walter (1996), "Trust-based forms of Governance", R.M. Kramer y T. R. Tyler (comps.), *Trust in organizations: Frontiers of Theory and Research*, Sage, Thousand Oakes.
- Rothstein, Bo (2000), "Trust, Social Dilemas, and the strategic construction of collective memories", *Journal of Theoretical Politics*, vol. 12, n° 4, London, Thousand Oaks, CA., New Delhi, Sage Publications.
- Stolle, Dietlind, (1998), "Bowling Alone, Bowling Together: Group Characteristics, Membership, and Social Capital", *Political Psychology*, vol. 19, n° 3.
- (2001), "Clubs and congregations: The benefits of joining an Association", Karen S. Cook, *Trust in Society*, New York, Russell Sage Foundation.
- Woolcock, Michael y Deepa Narayan (2000), "Social capital: Implications for Development Theory, Research and Policy", *The World Bank Observer*, n° 15.
- Zucker, L. G. (1986), "Production of trust: Institutional sources and economic structure", *Research in Organizational Behavior*, vol. 8.