

NÚMERO 4

MARCELO BERGMAN

Confianza y Estado de Derecho

DICIEMBRE 2002



CIDE

www.cide.edu

• Las colecciones de **Documentos de Trabajo** del **CIDE** representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es).

• D.R. © 2002. Centro de Investigación y Docencia Económicas, carretera México-Toluca 3655 (Km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210, México, D.F.
Tel. 5727•9800 exts. 2202, 2203, 2417
Fax: 5727•9885 y 5292•1304.
Correo electrónico: publicaciones@cide.edu
www.cide.edu

• Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido así como el estilo y la redacción son su responsabilidad.
• Reimpresión: octubre de 2004.

Resumen

Este trabajo retoma el concepto fundamental propuesto por Coleman donde la confianza equivale a un crédito que alguien otorga a otra persona y que genera un mayor capital social. A partir de este supuesto, se propone un marco conceptual en el cual la confianza se entiende como una inversión que un agente realiza para obtener ciertos réditos. Como toda inversión esta se determina fundamentalmente por a) la capacidad de la contraparte en cumplir con lo pactado, y b) por un marco institucional que haga ejecutables las promesas contraídas. Solo las sociedades con genuinos Estados de Derecho son capaces de promover una alta probabilidad de cumplimiento de los contratos, lo que aumenta la disposición individual a invertir en confianza, generando así mayor capital social. Un análisis empírico basado en tres encuestas del World Value Survey en mas de 40 países demuestra una fuerte correlación positiva entre el estado de derecho y los niveles de confianza interpersonal.

Abstract

On the basis of a fundamental concept advanced by Coleman, this paper retakes the idea of trust as a credit slip a person gives to another, and that generates ultimately a higher social capital. I propose a theoretical framework that conceptualizes trust as an investment an agent makes in order to obtain certain utilities. As an investment, it is greatly determined by a) the capacity of the recipient to comply with the terms of the agreement, and by b) the institutional design that can make the promises and contracts executable. Only the social orders under genuine Rule of Law are capable to promote a higher probability in which the parties will comply with a contract, leading to an increase in the willingness of citizens to invest in trust, and generating more social capital. An empirical analysis of three waves of the World Value Survey in more than 40 countries shows a strong positive correlation between the rule of law and the levels of interpersonal trusts

Introducción

En la última década ha surgido una rica literatura acerca del valor social de la confianza. Politólogos, sociólogos y juristas han comprendido que la confianza facilita las relaciones interpersonales y enriquece el tejido social de tal manera que crea valor agregado. La confianza resuelve problemas de acción colectiva al facilitar la coordinación entre las personas. La confianza se ha convertido en la piedra angular de lo que se denomina el capital social, o sea la fuente de recursos sociales que sirven como andamiaje angular para generar riqueza al hacer más fluidas las relaciones sociales productivas.

En el campo del derecho también se ha hecho énfasis en la relación confianza-instituciones jurídicas (Nino 1992, Ely 1980). Sin embargo, el énfasis siempre fue puesto en la eficacia de las normas para generar mayor legitimidad entre los ciudadanos, y consecuentemente, una mayor fuente de confianza en las instituciones públicas que alimentan este círculo virtuoso.

En este trabajo me propongo demostrar que la confianza no es producto de la virtud de la norma sino de la probabilidad de su aplicación. Lo que genera confianza y apuntala el estado de derecho no es la bondad de la norma jurídica sino su ejecutabilidad (o ejecución). Consecuentemente, el estado de derecho es tal en la medida que la probabilidad que una norma sea ejecutable es razonablemente alta. De lo contrario, el desarrollo de normas garantistas se diluye en un debate estéril, y que va minando la confianza de los ciudadanos en tales instituciones jurídicas llamadas a defender sus derechos. En otras palabras, la clave de la confianza en el estado de derecho está en el enforcement.

Definiciones

A pesar del amplio debate no existe una definición consensuada de la confianza. En la mayoría de los casos, la confianza está asociada a la *creencia* que cierta acción vaya a ocurrir. Una persona confía que el sol saldrá por la mañana, es decir cree en la alta probabilidad que efectivamente amanezca como estaba previsto. Un agente confía en la honestidad del prójimo, es decir cree que esta persona, cuando sea necesario, responderá en forma honesta.

La confianza también se entiende en algunos contextos como una suerte de Fe. Confiar en algo o alguien, es tener fe que ese algo o alguien se comporten de la manera esperada. Esta fe no es necesariamente irracional, puede estar fundada en estimaciones concretas acerca de la factibilidad de que algo ocurra. Es, simplemente, una dimensión distinta, y en ocasiones más profunda, de la de la creencia.

Confianza es antes que nada predecibilidad. Confiar que algo ocurra significa que ese hecho o acto es altamente predecible. De allí que la confianza está asociada a la credibilidad. Confiar que algo vaya a ocurrir es al mismo tiempo un acto subjetivamente predecible y creíble.

Si bien estas definiciones abarcan aspectos que la describen, la confianza trasciende el concepto de fe o de creencia. Estos representan un carácter descriptivo de la misma. La confianza, antes que nada, es una actitud frente a una realidad. Confiar en algo o en alguien es una predisposición individual respecto a una relación social. Por lo tanto, confiar implica una inversión inicial por parte de un agente respecto a una interacción. Este agente evaluará a posteriori la conveniencia de aumentar, mantener o reducir el valor de la inversión para futuras transacciones, pero, en principio, la confianza implica una actitud pro activa de quien confía. Creer o tener fe que un acontecimiento ocurra, no conlleva necesariamente una predisposición inicial; en cambio, el nivel de confianza efectivamente sí lo exige.

Un simple lenguaje de la economía cotidiana permite una comprensión más adecuada del concepto. La confianza es una suerte de crédito que otorga un sujeto. Un agente que otorga un crédito invierte algún activo con la expectativa (razonable o no) de obtener alguna renta futura del mismo. Es decir, en principio, la confianza es una actitud racional, si ésta es comprendida como la expectativa de un actor de obtener algún beneficio, espiritual o material, de una interacción social o de una transacción deseada.

Este ha sido el principio rector de James Coleman (1988) en su artículo seminal acerca del capital social en el cual asociaba ilustrativamente la confianza a un "credit slip" que una persona racional le otorga a otra con la expectativa de obtener algún beneficio o rédito de esa transacción. La voluminosa literatura que evolucionó a partir de la teoría de Coleman acerca del capital social olvidó este aspecto fundamental de su propuesta.

El tratamiento de la confianza como crédito resuelve parcialmente unos de los problemas más serios a los que ha sido sujeto en los últimos años el tratamiento de la confianza. Quien mejor expresa la debilidad metodológica del capital social ha sido Dasgupta (2000) al definirlo como una serie de objetos inconmensurables difíciles de amalgamar en una teoría eficaz que pueda ser probada y rechazada bajo la lógica del tratamiento científico. Al ser definida como crédito, la confianza está sujeta a medición utilizando el mismo tipo de instrumentos que se aplican al otorgamiento de créditos pecuniarios más conocidos. Mi argumento es que operan bajo la misma lógica y que el comportamiento de la confianza responde a los mismos parámetros que un crédito común: Riesgo, daño moral, expectativa de recuperación, probabilidad de cumplimiento de la otra parte, rentabilidad, etc.

Partiendo de esta idea rectora, al ser tratada como un crédito, la confianza, como lo expresa su término, se basa en una creencia. Quien otorga un crédito, cree que ese crédito provocará alguna utilidad. De lo contrario, si

el agente es racional, no invierte. Quien otorga un crédito, cree que no será defraudado. Que la inversión será devuelta, recompensada.

Si A confía en B, A le está otorgando un crédito a B para que realice cierta tarea en su beneficio. Este crédito implica que bajo ciertas condiciones del mismo, A reduce sus costos de transacción para asegurar que B cumpla. Confiar, entonces, significa que A no tiene que monitorear, cuidar o vigilar a B para que este cumpla. Esto no significa que A deje de tomar precauciones para el otorgamiento del crédito a B. El otorgamiento de un crédito es una tarea *ex ante*. La decisión de otorgar el crédito (confiar) se basa en la plausibilidad, real o ilusoria, que B no defraude a A. Si A otorga el crédito, es porque asume que B va a cumplir, o sea que razonablemente B va a otorgar un beneficio a A. Si A confía en B significa que A espera una utilidad producto de la confianza depositada en B.

Esto no implica que confiar significa desentenderse por completo de la información y del monitoreo. Como en cualquier crédito, la información que tiene el acreedor es asimétrica a la que tiene el deudor. Asimismo, de la misma manera que un banco vigila al deudor para que devuelva en tiempo y forma su deuda, quien confía invierte algún activo para asegurarse el retorno del crédito otorgado. La confianza, entonces, reduce los costos de transacción pero no los elimina. Como se verá, la "confianza ciega" está lejos de ser óptima ya que al reducir sensiblemente la inversión en asegurar la recuperación del crédito conlleva a abusos por parte del deudor, provocando una drástica des-inversión en confianza para futuras transacciones.

En resumen, un agente es racional y otorga un crédito para una transacción debido a que estima que la contraparte en la transacción cumplirá con los términos pactados y entendidos por quienes otorgan el crédito. En algunos casos, como en la mayoría de las transacciones de mercado, estos términos son más o menos explícitos, pero en muchas ocasiones son implícitos y pueden ser culturalmente determinados. Por lo tanto, la inversión de la confianza está determinada por la probabilidad del cumplimiento de la contraparte.

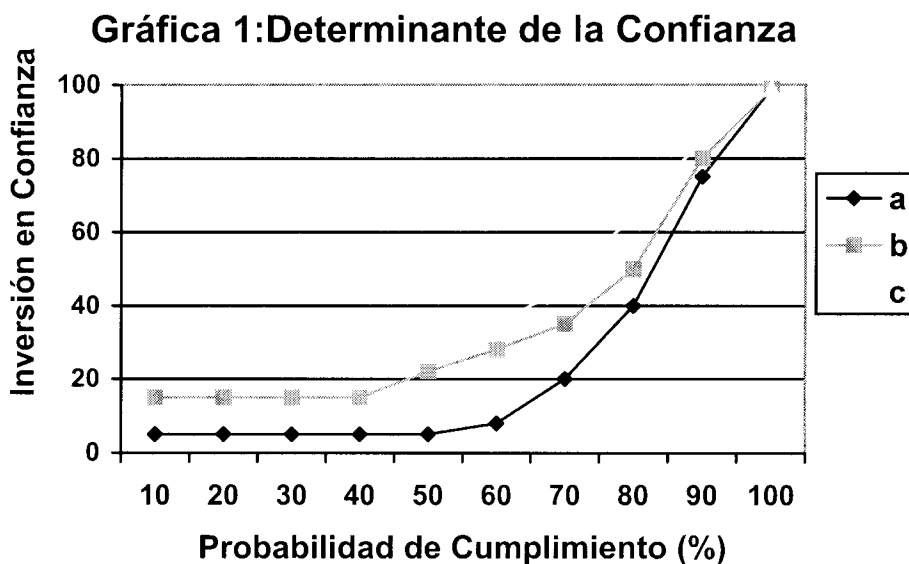
Los contratos

Es conveniente indagar en la teoría de los contratos para elucidar este tema. Un contrato es fundamentalmente una promesa entre un agente que la realiza y un receptor que la acepta. La promesa de una acción puede o no llevar garantías específicas acerca de la factibilidad que se concrete, pero la violación de la promesa, si reúne ciertos requisitos, se transforma en legalmente exigible, generando mecanismos de remedios o compensaciones, ya sea para desalentar el incumplimiento de las promesas, o para no perjudicar a la parte que "confió" en el contrato, o sea que invirtió en El.

La violación de un contrato significa la ruptura de una promesa. Sin embargo, como es sabido, no toda violación contractual es sub-óptima.¹ En la medida que existan mecanismos reales por los cuales las partes sientan garantizadas sus inversiones, no existe, en principio, impedimentos para que se realicen acuerdos que luego podrían ser violados. Es decir, si existe la certeza que la violación del contrato va a permitir a la parte damnificada estar en la misma situación que hubiese estado de no haberse violado el contrato, el otorgamiento del crédito no corre riesgos.

Por lo tanto, a mayor incertidumbre acerca de la probabilidad de compensación real por violación de contrato, menor será la confianza que se deposite en el mismo. El cuadro I grafica esta función. El eje X es la probabilidad de compensación por violación de contrato o confianza medido en porcentaje. El eje Y es la confianza o crédito que los sujetos están dispuestos a otorgar. Para propósitos de simplificación Y es la inversa de la suma del esfuerzo que un sujeto gasta en recabar información $\langle E(I) \rangle$ acerca del deudor (depositario de confianza) + el esfuerzo en monitorear y vigilar al deudor $\langle E(M) \rangle$ para recuperar la deuda (no ser defraudado), o sea $C = a / E(I) + E(M)$. Asumiendo que estos 3 acreedores tienen una misma aversión al riesgo (es decir el riesgo se mantiene constante), la propensión a confiar está determinada por la probabilidad de la compensación. Es probable que el nivel de la inversión determine la toma de riesgo (1 será más cauto que 3 ya que se juega mucho más su patrimonio), sin embargo el comportamiento expresado en la forma de la curva será uniforme.

¹ Cuando una parte rompe un contrato debido a que luego de pactado descubre que otra transacción es más beneficiosa, pero está dispuesto a compensar al receptor de la promesa bajo el criterio de dejarlo en la misma situación en la que hubiese llegado de haberse cumplido el contrato, esto produce beneficios para las dos partes que habían inicialmente acordado una transacción y que luego no se cumplió. En este sentido, la violación del contrato es Pareto óptima....



Confianza o Crédito, $C = 1 / E(I) + E(M)$

$E(I)$ = Esfuerzo en información, $E(M)$ = Esfuerzo en monitoreo

Como se observa, cuanto más se incrementa la probabilidad del cumplimiento que el crédito sea devuelto, las curvas individuales tienden a confluir. La curva es exponencial, es decir, que su fuerte ascendencia está determinada por el incremento de X, o sea el cumplimiento de las promesas, o para propósitos del otorgamiento de créditos, la probabilidad que el inversor esté en la misma situación cuando madure el crédito aún si la contraparte no cumple (o sea, que los mecanismos de compensación funcionen). Queda aún por estimar el preciso valor de beta sobre la base de evidencia empírica cuantificable, sin embargo, en principio, cuanto menor sea el estado real de derecho, mayor será la función exponencial.

El punto de inflexión a partir del cual la voluntad de conferir confianza aumenta considerablemente está determinado por dos variables principales: El valor subjetivo que tiene el crédito (o sea cuanto el sujeto espera ganar) y, como lo mostrado, la probabilidad de recupero o compensación por el crédito otorgado. Como lo demuestra la gráfica 1, manteniendo el riesgo constante, cuanto más significativo sea el valor de la confianza mayores serán los recaudos a otorgarla si la probabilidad de compensación no es alta (por ello no es recta sino curva pronunciada sobre niveles muy altos de compensación)

Es decir, la confianza (o crédito) en una transacción depende de los mecanismos de compensación para los casos en que un actor desee maximizar

utilidades y se desentienda de los acuerdos². Por lo tanto, las leyes y garantías establecidas en la normatividad de nada sirven para apuntalar el estado de derecho si no existe una probabilidad razonable que esas leyes y garantías sean ejecutables. Los actores racionales entrarán en relaciones contractuales en la medida que perciban que existen leyes que los protegen, y que fundamentalmente, tales leyes son ejecutables.

No todas las transacciones están basadas en promesas explícitas. El crédito que un ciudadano le otorga al gobernante no implica que de no cumplirse con las expectativas iniciales del ciudadano, este pueda demandar al gobernante ante un tribunal, y pedir que las promesas preelectorales sean legalmente exigibles. Existe una amplia gama de diseños institucionales para que esa exigencia se pueda hacer cada 2, 4 o 6 años y que genere los incentivos adecuados para que los que prometan cumplan. Sin embargo, como es sabido, no todos los diseños son exitosos, lo que afecta directamente el nivel de confianza en los gobernantes. Al igual que con los contratos comunes del derecho civil, en este caso el crédito es por lo general conferido al diseño institucional, es decir, cuan efectivo es el sistema para inducir a las partes a que cumplan con lo acordado.

En resumen, la confianza es un crédito que se otorga, es decir, es un acto pro activo de un agente que invierte en una interacción o transacción con la expectativa de tener algún beneficio. La confianza puede estar centrada en el otro(s) agentes con el que interactúa, o puede depositarse en una institución que haga de "garante" ante la posibilidad que el intercambio fracase. Para que la confianza se mantenga y prospere alguien se debe hacer cargo que la violación de los términos de intercambio sean compensados. En definitiva, la confianza está determinada por la probabilidad de cumplimiento.

Los dos tipos de confianza

Es posible confiar en instituciones? Es la confianza solo interpersonal? Esta pregunta se mantiene aún abierta. Existe claramente una diferenciación entre confianza individualizada³ y confianza generalizada. Las sociedades que poseen mayor énfasis en la confianza individual, es decir la confianza fundamentalmente ligada a los lazos familiares o sanguíneos, así como la depositada en un círculo de personas conocidas, enfrentan serios problemas para trasladar este capital a una esfera anónima que facilite transacciones de mercado más eficaces y consecuentemente para la construcción de instituciones de orden público más transparentes.

² La efectividad de los mecanismos de compensación está determinada por la eficacia de las instituciones y la credibilidad subjetiva de la amenaza por violación de la norma

³ En inglés se utiliza el termino particularized trust. Utilizo el concepto "confianza individualizada" para referirme precisamente a aquél concepto.

Por el contrario la confianza generalizada, o sea aquella que se deposita en personas anónimas y en instituciones emerge de una cultura que ha convertido la confianza en un capital social. Coleman (1990) Putnam (1993), Fukuyama (1995) Offe (2000) y otros sostienen, desde diversas perspectivas, que el desarrollo y la modernidad son en parte resultado de la capacidad de ciertas sociedades de trascender el ámbito de la confianza interpersonal (confianza particular o individual) hacia la confianza general en el funcionamiento de las instituciones, o sea de las reglas de juego.

Conceptualmente, la confianza se convierte en capital social ya que resuelve dos problemas centrales de la acción colectiva: Reduce significativamente los costos de la información y los costos del monitoreo.

La confianza reduce los costos de información ya que economiza los esfuerzos en recabar el conocimiento necesario para que las personas entren en algún tipo de interacción social, económica, o jurídica, y por lo tanto incrementa los beneficios de cooperación. Pero la inversión es asimétrica. Confiar en un hermano o en un vecino implica sólo una inversión menor en información ya que estas relaciones están fundadas sobre la norma social de reciprocidad (Gouldner 1960, Elster 1989). En cambio, a partir del desafío epistemológico planteado por Hardin (1998, 2000) por el cual ninguna persona puede estar en posición de adquirir la suficiente información de las personas encargadas de ejecutar resoluciones, hace que la confianza en organizaciones sea un tema espinoso. Podemos anticipar que una organización opere en nuestro beneficio debido a que existen allí los incentivos adecuados para que los burócratas actúen en forma predecible, pero eso no implica, de acuerdo a Hardin, que estemos depositando confianza en ellos. Tenemos una expectativa razonable fundada en criterios racionales que sus actos nos beneficien, pero debemos guardar una saludable vigila para que ello efectivamente ocurra.

Igualmente eficaz es la economía que se alcanza al reducir los costos de monitoreo y control. Confianza implica una inversión menor en asegurar que la otra parte cumpla con su promesa. La desconfianza, en cambio, lleva a un considerable gasto de recursos y esfuerzos por las partes para asegurar que los términos de los acuerdos sean cumplidos. Ello a su vez tiende a disuadir a las partes a entrar en acuerdos e intercambios y por lo tanto reduce sensiblemente la generación de riqueza o valor agregado, sean estos materiales o no.

Como ya lo he previamente mencionado, si bien la confianza reduce los costos de control, esto no significa que ellos no existan. Por el contrario, la confianza se establece precisamente debido a que existen fuertes mecanismos de monitoreo y control que disuaden a las partes a violar los términos de los acuerdos. En la dimensión interpersonal o individualizada, el abuso de confianza entre familiares o amigos es fuertemente sancionado por mecanismos informales que van desde una reprimenda hasta el ostracismo.

Los abusos de confianza entre vecinos, amistades, compañeros de trabajo etc, son reprimidos por una sanción social muchas veces más efectiva que las sanciones formales. Esto no significa que no existan abusos o violaciones a la confianza depositada. Significa que una vez detectados, las partes ponen en funcionamiento mecanismos informales que los penalizan.

En la confianza generalizada estos mecanismos se diluyen debido al anonimato de las relaciones sociales. Para garantizar la confianza generalizada se requiere de un instrumento regulador que trascienda el kinship y los contactos interpersonales. Uno de estos mecanismos, tal vez el más importante, es la ley, o más precisamente la probabilidad que la sanción por el abuso de confianza sea castigado por derecho.

Una de las correlaciones más sobresalientes es que en sociedades donde predomina la confianza interpersonal por sobre la generalizada el valor social del derecho tiende a ser menor. Por el contrario, en sociedades que establecieron estados de derecho efectivo la confianza generalizada es mayor. ¿Estamos frente a una correlación espuria o se trata de un fenómeno en el que es precisamente el control o monitoreo de las leyes genera y fortalece la confianza generalizada como valor cultural?

Si bien hay todavía un largo camino por recorrer, la evidencia empírica sugiere que la confianza depositada se fortalece si las promesas se cumplen. Ya sea por mecanismos formales o informales, la confianza se fortalece si existen mecanismos idóneos que penalicen el incumplimiento. La mafia, un ejemplo de organización basado en confianza interpersonal, ha sido muy efectiva en garantizar la confianza de los miembros para un funcionamiento eficiente, a través de mecanismos brutales de castigos para quienes cruzan las barreras de la confianza depositada (Gambetta 1988). En tejidos sociales menos interpersonales la existencia de culturas que comandan fuertes vínculos y adhesiones de sus miembros aseguran que la confianza se genera a través de costos muy altos para quienes se desvían de sus promesas (Japón). Ya sea a través del funcionamiento de asociaciones intermedias (Putnam, Tocqueville) o a partir de la ejecución eficaz de las normas legales, la confianza generalizada se arraiga donde la probabilidad de la violación es baja debido a la credibilidad subjetivamente percibida de la sanción. Esto nos devuelve a Hobbes, *Pacta sunt servanda*, los pactos están para cumplirse.

En resumen, tanto en la dimensión de la confianza individualizada como en la generalizada la clave de la confianza se encuentra en la existencia de métodos coactivos de última instancia que sean percibidos como efectivos por parte de los actores racionales. La confianza depende del enforcement. Sin embargo estos mecanismos son diferentes dependiendo de la dimensión social en la que operan. Cuanto mayor y más anónimo es el marco social, mayor es la dependencia en los mecanismos formales de enforcement, y mayor la necesidad de apoyo en estructuras burocráticas eficaces que apliquen las

normas preestablecidas. La ejecución predecible de la ley es la precondition para generar confianza generalizada.

Confianza óptima

¿Cuál es la confianza óptima para el desenvolvimiento de un estado de derecho? ¿Es necesario un amplio crédito por parte de los ciudadanos para su eficaz funcionamiento?

Hardin (1998, 2000) sostiene que la confianza es un interés encapsulado. La proposición básica de la confianza es la siguiente: A confía en B que haga X, o sea que alguien (A) confía en que otra persona (B) actúe como agente que represente los intereses (X) de este actor (A). Esto presupone que A debe tener alguna información acerca de B que le brinde la confianza para que éste sea su representante. Se desprende, entonces, que una relación de confianza es exclusivamente interpersonal. Hardin descarta la posibilidad de confiar en instituciones. O sea que confiar o desconfiar en instituciones carece de sentido ya que no se puede cumplir una condición básica- que quien confía conozca los intereses y motivaciones del confiable.

Hardin propone que un sistema eficiente se cimienta sobre una desconfianza moderada. El esquema institucional de EEUU, él sostiene, se erige sobre la percepción generalizada que el poder absoluto es nocivo para la libertad individual, por lo tanto es aconsejable la creación de instituciones que lo limiten. Este "moderate distrust" de la ciudadanía impulsa la búsqueda de equilibrios que restringe la acción de los gobernantes. Sin embargo, como lo he notado más arriba, la desconfianza en los gobernantes no implica una simétrica desconfianza en las instituciones. Precisamente la desconfianza motoriza el diseño institucional que protege al individuo. Es decir, la aversión a la entrega de crédito al gobernante es la que crea, potencialmente, el esquema institucional necesario que garantiza el cumplimiento de las promesas futuras.

Este contrato social, no es muy diferente a un contrato común. La clave del éxito para un crédito otorgado permanece en la probabilidad del cumplimiento de las promesas; y el diseño institucional es una suerte de tribunal encargado de convertir la promesa en ejecutable. De esta manera, la desconfianza moderada es óptima en la medida que es capaz de generar un diseño institucional adecuado para que las promesas, o las expectativas de los ciudadanos, puedan razonablemente cumplirse.

Al igual que en una transacción civil, una moderada desconfianza entre las partes puede ser saludable para que se tomen los recaudos necesarios que garanticen el éxito de una operación y así se maximice el beneficio social. La existencia de instituciones encargadas de un enforcement eficiente le brindan a las personas la confianza necesaria para acordar un trato entre las partes

reduciendo costos de transacción, costos de oportunidad, etc. En cambio, si las partes desconfían de la capacidad ejecutora de esas instituciones, ellas invertirán muchos más recursos en asegurarse el cumplimiento de la otra parte o de lo contrario reducirán el crédito que estaría dispuestas a invertir. Las transacciones tenderían a ser más costosas y el beneficio sería menor.

La confianza óptima es aquella que parte de una actitud racional. Los actores desean proteger su inversión por lo tanto evalúan los méritos de la contraparte para cumplir con el acuerdo. Esta saludable desconfianza (evaluar la capacidad de repago, analizar la factibilidad de una promesa política, etc) trae mayor beneficio social ya que elimina transacciones y contratos potencialmente incumplibles. Fundamentalmente, genera instituciones que deben regular las transacciones y ejecutar los contratos. Es más saludable, entonces, la confianza en las instituciones que en las personas. Sin embargo, cuando las instituciones fallan en ejecutar lo que se proponen, genera una desconfianza mayor entre los actores aumentando considerablemente sus costos, y finalmente la eficiencia.

El cumplimiento

Los niveles óptimos de confianza generan mayor beneficio social. En los comienzos del nuevo milenio la pregunta central que politólogos, sociólogos y juristas se formulan es como generar o aproximarse a niveles de confianza que garanticen un desarrollo sostenido. Como lo he advertido, la clave para avanzar en esta dirección es a través del fortalecimiento de la ejecutabilidad de las promesas. Es decir, la confianza sólo se incrementa en la medida que las promesas se cumplen.

El grado de eficiencia social que se logra con mayor confianza surge de una simple ecuación donde se pondera la importancia o el valor del crédito y la factibilidad del cumplimiento. Cooter and Ulen (1995 p.250) lo resumen: "La ganancia esperada de la confianza adicional es igual al incremento del valor del cumplimiento de la promesa multiplicado por la probabilidad del cumplimiento"⁴. El valor del cumplimiento de la promesa es subjetivo. Un ciudadano le asigna X valor al cumplimiento de la promesa que el estado vigilará su seguridad cotidiana, le proveerá educación gratuita y de calidad para sus hijos, le plantará pasto frente a su casa, etc. Cuanto más importante es el valor subjetivo que cierta promesa sea cumplida, mayor será el valor que le asigne. Si la probabilidad que el estado cumpla y cuide por la seguridad física del ciudadano es igual a la probabilidad que el estado cumpla y plante césped frente a su casa, en la mayoría de los casos el valor de la seguridad

⁴ CA= VC*PC donde CA es confianza adicional, VC es valor subjetivo del cumplimiento y PC la probabilidad del cumplimiento de la promesa

física superará a la provisión de césped, asumiendo que para los ciudadano es más importante la seguridad que el paisaje o la ecología. Sin embargo, el valor subjetivo de este último puede ser más alto si el estado es incapaz de proveer aquel servicio básico. Es por ello que ciertos reclamos sociales se centran en servicios que no aparentan ser cruciales para la ciudadanía. Debido a que se descrea en el cumplimiento de servicios básicos del estado, muchos sectores de la ciudadanía se movilizan por temas menores que son, en última instancia, percibidos como factibles (doables)

Obsérvese que cuando la probabilidad que una promesa se cumpla (PC) es 1, el incremento del valor del cumplimiento (VC) es igual a la confianza adicional esperada (CA). Por lo tanto si el cumplimiento está asegurado el valor que tiene la promesa afecta en forma absoluta a la confianza adicional esperada, y por lo tanto mayor será la utilidad esperada para la parte depositaria de la confianza. Por el contrario, si la probabilidad del cumplimiento (PC) de la promesa es cero, el valor adicional derivado de la promesa es también cero (CA). En consecuencia, cuanto más cercana a 1 sea la probabilidad que la promesa sea cumplida, mayor será la utilidad esperada para quien otorga un crédito o confianza, y viceversa, cuanto más se aproxima a cero, menor será la utilidad esperada de esta transacción.

Nuevamente, la optimización de la confianza resulta, entonces, de la probabilidad de cumplimiento o incumplimiento. En un juego de dos jugadores el primero debe decidir si confiar o no en el cumplimiento del segundo. A su vez este debe decidir si cumple o no. La estimación precisa del punto de inflexión entre la ganancia neta esperada por el otorgamiento de mucha o poca confianza se deriva a partir de la probabilidad de cumplimiento (Cooter and Ulen 1998 p. 252). Es óptima la desconfianza (es decir, le trae beneficios a los actores) cuando la probabilidad de cumplimiento se acerca a 0, y es óptima la confianza cuando esta probabilidad se acerca a 1. Por lo tanto, es racional en los países de baja probabilidad de cumplimiento, que los ciudadanos sean reacios a otorgar confianza o créditos a las promesas. Sin embargo, esta solución no es Pareto óptima. Aquí los ciudadanos optimizan sus utilidades individuales aunque con un costo directo sobre el capital social.

La probabilidad subjetivamente percibida del cumplimiento de una promesa es la llave para el otorgamiento de la confianza. En sociedades donde la probabilidad del cumplimiento es alta, se incrementa la confianza otorgada, ya que esta trae beneficios adicionales para el depositario de la misma. Por el contrario, en sociedades en que se descrea del cumplimiento de promesas, los agentes serán más cautos en invertir en confianza, ya que los costos tienden a ser altos debido a la alta probabilidad que las promesas queden incumplidas, y el valor adicional de la confianza decrece marcadamente.

Esta lógica explica la naturaleza auto sostenible de la confianza-desconfianza en las sociedades. Los supuestos círculos virtuosos (confianza) o

viciosos (desconfianza) se explican en función de la percepción subjetiva de la probabilidad de cumplimiento de las promesas. Los círculos viciosos solo se revierten si existe un mayor cumplimiento de promesas que altere las estimaciones subjetivas de los agentes acerca de las nuevas probabilidades de cumplimiento.

El Estado de Derecho

Hasta aquí nos hemos ocupado de definir los parámetros de la confianza. Sin embargo no queda claro aun cual es el rol del estado de derecho en la generación y mantenimiento de la confianza.

Si se entiende el estado de derecho como una serie de garantías individuales santificadas en leyes que las protegen, el término confianza es ajeno al mismo. En cambio si se entiende además como un marco institucional que está llamado a hacer tales leyes altamente ejecutables, entonces el estado de derecho es uno de los mecanismos más idóneos para generar y reproducir altos niveles de confianza. Se convierte en el pilar del mismo⁵.

La confianza le brinda a los miembros de una sociedad un lenguaje común a través del cual no hay mucha necesidad de recabar información acerca de los otros miembros, ni de invertir grandes recursos para vigilar al prójimo. Por lo tanto, un marco de confianza genera altos grados de predicibilidad en las conductas esperadas. El estado de derecho es precisamente el marco institucional llamado a proteger los derechos en forma predecible y efectiva.

Luhman (1979, 1988) sugiere que el paso desde la confianza interpersonal hacia la confianza institucionalizada ocurre cuando las sociedades crean mecanismos formales que aseguran interacciones semi-autónomas de las relaciones personales (ver también Habermas 1984). Esta parcial o total autonomía crea relaciones estables que reducen los grados de riesgo. "Legal arrangements which lend special assurance to particular expectations, *and make them sanctionable*, are an *indispensable basis* for any long-term considerations of this nature; thus, they lessen the risk of conferring trust" (énfasis mío, Luhman 1979:34). La ingeniería legal resuelve la desconfianza en la medida que las expectativas incumplidas de quien confiere la confianza son sancionadas con poder coactivo.

⁵ Aunque existen variadas definiciones acerca de estado de derecho propongo entenderlo, para propósitos operativos, como un conjunto de redes institucionales de reglas y regulaciones ejercidas sobre un territorio delimitado y que son legalmente vinculantes entre el estado y la sociedad. Sus componentes más destacados son: a) Respeto de los derechos civiles y políticos (protección de los ciudadanos respecto a arbitrariedades), b) Respeto de los derechos civiles y políticos (protección de los ciudadanos respecto a arbitrariedades), c) Garantías efectivas de debido proceso, d) Igualdad ante la ley, Accountability de la burocracia y de los gobernantes frente a la ley, e) Una eficiente administración de Justicia, f) Acceso igualitario a la Justicia, g) Un claro marco regulatorio para la actividad económica (derechos de propiedad)

Sin embargo, el derecho no opera en forma explícita. Mientras que la naturaleza de la sanción informal opera en contextos sociales de interacciones repetidas, de valores compartidos, de interdependencias personales etc (por ejemplo la familia, las sectas, los grupos religiosos, las bandas u otras), la naturaleza de la sanción formal es producto de expectativas de regularidad basadas en amenazas creíbles de un poder coactivo institucional y a la vez legítimo. Opera ante la plausibilidad de que una norma se ejecute a través de mecanismos predecibles y racionales. Tal predecibilidad genera equilibrios en los cuales los niveles de violación de normas son bajos debido a la alta probabilidad que la sanción por su violación se materialice. Es decir, donde existe una alta probabilidad que la violación de una norma sea sancionada, los niveles de desacato tenderán a cero y por lo tanto las subsecuentes inversiones personales en créditos de confianza anónima tienden a aumentar.

El estado de derecho está llamado entonces a operar en forma autónoma y con altos niveles de certeza. Es el que garantiza que la confianza se convierta en capital social. Sólo las sociedades que fueron capaces de combinar predicibilidad y legitimidad de las normas han podido trascender los espacios de confianza interpersonal.

El estado de derecho efectivo resuelve también problemas de selección adversa y riesgo moral, típicamente presentes en el otorgamiento de cualquier crédito y toma de deuda. Supongamos que un ciudadano confiere un crédito a su gobernante para que éste le provea educación a sus hijos. Si ese crédito o capital es utilizado por el gobernante para el despilfarro o el suministro de otro bien público (digamos reducción de niveles de polución) esto no exime al gobernante de "saldar su deuda" con el acreedor. El estado de derecho especifica una serie de derechos y garantías que exigen al deudor (el gobernante en este caso) responder con sus activos si no es capaz de materializarlos. La diferencia entre los sistemas populistas y los que consagran derechos formales efectivos radica precisamente en que las instituciones de las primeras no tienen amplio margen para que los recursos obtenidos por un crédito no puedan ser desviados para otros propósitos. Por el contrario, normalmente el incumplimiento del contrato preestablecido conlleva costos muy onerosos en sistemas donde el estado de derecho es efectivo.

Por lo tanto, un estado de derecho efectivo desalienta los problemas de daño moral. El crédito, o sea la confianza, es conferida para que las instituciones realicen las tareas para las cuales han sido llamadas a operar. A pesar de que persiste el problema de información asimétrica, como en cualquier relación crediticia, el acreedor, o sea el ciudadano, tiene mayores garantías que el deudor, o sea las instituciones y gobernantes, devuelva el crédito, ya que éste fue conferido para un propósito específico consagrado en leyes fundamentales. Asimismo la probabilidad del pago de deuda se incrementa debido a que en el proceso de selección de sujeto de crédito (las

instituciones, los gobernantes), en los términos de referencia de la carta de crédito se especificaron los propósitos de la confianza otorgada. Si los diseños institucionales no son efectivos en desalentar el daño moral o la selección adversa, el capital de los gobernantes tiende a ser inestable, como en la mayoría de los gobiernos militares y/o populistas (ver O'Donnell y otros *The (un)Rule of Law*).

En la mayoría de los países Latinoamericanos, como es sabido, existen constituciones, códigos y leyes llamados a la protección de los derechos individuales. Sin embargo, también es muy alta la violación e incumplimiento de estos derechos. El avasallamiento de tales derechos ha sido atribuido a diversas causas, desde económicas hasta culturales. Sin embargo, en general, los especialistas coinciden que los grandes atrasos se deben a la debilidad institucional del aparato de justicia. Los tribunales son lentos, ineficientes, y el acceso a los mismos es muy limitado. El diseño del poder Judicial está rezagado considerablemente respecto a otras instituciones, y se ha mostrado ineficaz para atender la forma de impartir de justicia.

Si bien dicho diagnóstico es correcto, mi argumento es mucho más general. El poder judicial no es el único soberano del Enforcement. El problema del estado de derecho en Latinoamérica no yace en el derecho sino en el estado. Su debilidad abarca la justicia pero también la trasciende. Los diseños institucionales para el funcionamiento del poder legislativo y el poder ejecutivo también restringen la rendición de cuentas adecuada, ya que no permiten, en principio, penalizar efectivamente las promesas incumplidas.

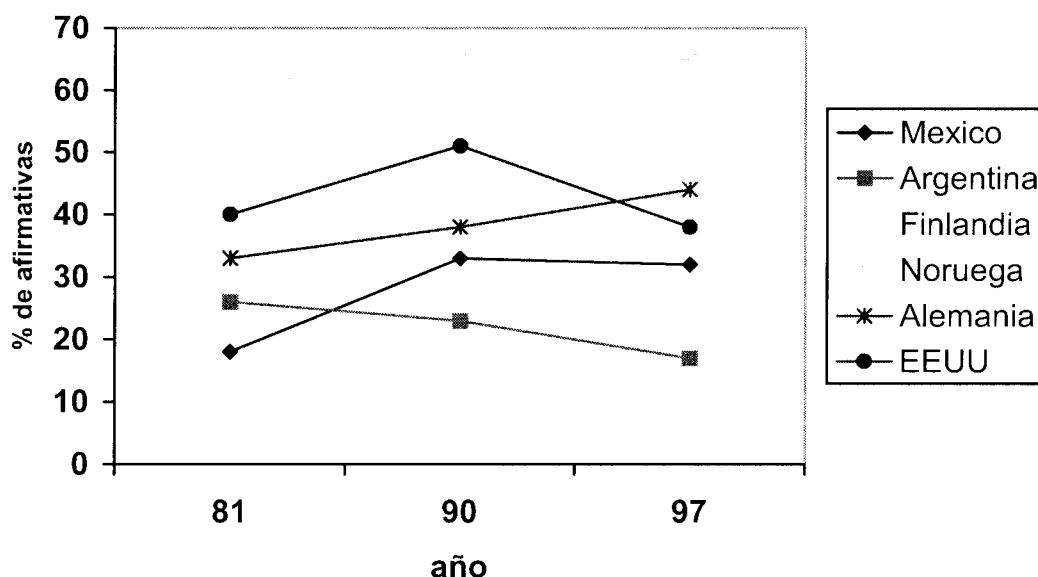
Como es sabido no basta con consagrar el derecho a la seguridad individual, sino que también es necesaria garantizarla efectivamente. De lo contrario el valor subjetivo de la promesa se aproxima a cero y la consecuente inversión en confianza también disminuye. Por ejemplo, en materia de seguridad ciudadana, podrán existir derechos a la seguridad personal, pero sin policías eficaces su valor relativo entre los ciudadanos también se irá aproximando a cero. Los ciudadanos descreen de la efectividad de tal protección consagrada en la ley. Sin embargo, si existe protección efectiva, los ciudadanos otorgarán un crédito a las instituciones llamadas a protegerlos. La confianza se convierte, entonces, en garantía de derecho.

La evidencia empírica

Siendo un tema incipiente en la literatura, la medición de la confianza y su efecto en el estado de derecho no ha sido aún desarrollado. El principal problema es la falta de datos que sirvan para poder probar las distintas hipótesis expuestas. En esta etapa, me propongo presentar alguna evidencia que apunta hacia la plausibilidad de las ideas expuestas.

A partir de 1981, se ha comenzado a instrumentar el WorldValue Survey que es una encuesta aplicada en distintos países participantes repitiendo las mismas preguntas, con un diseño de muestra similar, y una aplicación compatible. Una segunda aplicación en más países ha sido repetida en 1990 y una tercera medición se administró entre 1995 y 1997. Para algunos países ya se tienen 3 mediciones, y para otros solo 1 o 2 mediciones. En la gráfica 2 presento los porcentajes de persona que manifiestan confianza interpersonal en 6 países a lo largo de las 3 mediciones. Como se ve, los países escandinavos tienen los porcentajes mayores y los países latinoamericanos en los niveles más deprimidos.

Gráfica 2: CONFIANZA SOCIAL



P: Generally speaking would you say that most people can be trusted (1), or that you can not be too careful in dealing with people (0)?

La tabla 2 presenta datos de las tres mediciones para varios países seleccionados. Los resultados que presento son las respuestas a 3 preguntas del cuestionario. La primera es el porcentaje de respuestas negativas a la pregunta: *En general se puede confiar en la gente* (personal trust). La segunda y tercera variable es la respuesta a la pregunta, *¿Cuanta Confianza tiene usted en el El Sistema Legal?* (segunda), y *¿Cuanta Confianza tiene usted en la Policía* (tercera). El rango de respuestas es de 1 a 4 siendo 1 mucha confianza y 4 nada de confianza. Aquí reporto la media para cada pregunta y el porcentaje de personas que en cada país respondieron 4, o sea que no tienen ninguna confianza en el funcionamiento de la policía y el

sistema legal. Esto debido a que las medias tienden a enmascarar una tendencia a los puntos medios (2 y 3), y las respuestas categóricas de los extremos (en este caso el porcentaje que manifiesta desconfianza absoluta) permite una aproximación mas completa para cada país.

Tabla 2
 MEDIAS Y PORCENTAJES DE RESPUESTAS A DISTINTAS MEDICIONES DE CONFIANZA EN 32 PAISES

Nation	Personal Trust (1981)		Confidence: Legal System (1981)		Confidence: Police (1981)		Personal Trust (1990)		Confidence: Legal System (1990)		Confidence: Police (1990)		Personal Trust (1995-97)		Confidence: Legal System (1995-97)		Confidence: Police (1995-97)		
	No Trust %	Trust %	Mean	No Trust %	Mean	No Trust %	No Trust %	Trust %	Mean	No Trust %	Trust %	Mean	No Trust %	Trust %	Mean	No Trust %	Trust %	Mean	No Trust %
France	75.2	2.45	2.45	9.8	2.38	12.5	77.2	2.46	10.8	2.34	9.9	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Britain	56.7	2.21	1.79	5.3	2.20	4.3	56.3	2.40	7.8	2.02	3.9	69.1	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Germany	67.7	2.23	2.20	4.4	2.29	11.0	64.7	2.85	21.9	2.30	6.1	55.7	2.52	5.4	2.27	2.8	N.A.	N.A.	N.A.
Italy	73.2	2.63	2.41	N.A.	2.35	9.1	66.5	2.61	13.8	2.52	11.3	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Belgium	70.8	2.41	2.5	11.0	2.28	10.0	65.8	2.57	12.9	2.44	9.9	67.7	2.86	11.1	2.54	9.8	N.A.	N.A.	N.A.
Spain	64.9	2.5	N.A.	10.9	N.A.	N.A.	78.3	2.60	12.0	2.50	11.8	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Portugal	N.A.	2.32	1.80	N.A.	1.80	2.9	52.6	2.51	10.2	1.81	3.1	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Ireland	58.9	2.25	1.89	6.7	1.89	2.6	46.9	2.43	6.8	1.94	2.7	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Canada	51.5	2.34	2.02	4.1	2.03	4.6	48.9	2.40	8.6	2.08	3.5	64.1	2.70	13.1	2.16	4.6	N.A.	N.A.	N.A.
USA	59.5	2.18	2.22	2.5	2.22	4.1	65.8	2.25	5.2	2.49	12.2	69.6	2.40	5.9	2.55	7.2	N.A.	N.A.	N.A.
S. Korea	62.0	1.84	1.9	3.3	1.82	0.6	58.3	2.29	3.6	2.36	5.4	57.7	2.06	1.7	2.10	2.6	N.A.	N.A.	N.A.
Japan	38.5	2.16	2.06	1.3	2.06	2.4	33.9	2.42	7.7	2.15	3.1	34.4	2.27	3.0	2.02	1.5	N.A.	N.A.	N.A.
Norway	43.3	2.18	2.18	3.5	2.18	3.1	46.5	2.33	5.8	2.20	2.9	38.3	2.47	4.4	2.13	1.7	N.A.	N.A.	N.A.
Holand	55.2	2.28	1.99	4.2	1.89	1.1	46.5	2.33	5.8	2.20	2.9	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Sweden	42.8	1.91	1.88	2.6	1.88	2.6	37.3	2.25	3.1	2.17	3.3	50.3	2.32	5.4	1.99	1.8	N.A.	N.A.	N.A.
Finland	47.3	1.99	1.99	1.0	1.88	2.6	42.3	2.00	1.6	1.82	10.4	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Denmark	N.A.	N.A.	N.A.	3.3	N.A.	N.A.	65.5	2.52	13.2	2.92	29.3	77.5	2.99	9.8	2.71	9.7	N.A.	N.A.	N.A.
Poland	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	69.8	2.60	10.8	2.79	16.2	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Czech	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	77.0	2.68	13.1	2.92	21.7	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Slovakia	N.A.	N.A.	N.A.	1.9	N.A.	N.A.	75.4	2.35	7.9	2.50	9.4	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.
Hungary	66.4	1.72	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	64.6	2.22	10.2	2.75	25.5	53.9	3.06	4.1	3.53	22.5	N.A.	N.A.	N.A.
India	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	90.0	2.19	10.8	2.22	14.7	94.5	2.71	12.0	2.20	15.6	N.A.	N.A.	N.A.
Turkey	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	76.8	2.08	10.1	2.56	26.3	80.8	2.36	13.4	2.80	36.1	N.A.	N.A.	N.A.
Nigeria	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	76.4	2.35	14.9	2.55	18.1	N.A.	N.A.	N.A.
Uruguay	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	2.69	17.5	2.63	19.7	N.A.	N.A.	N.A.
Colombia	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	88.5	2.75	30.0	2.99	41.5	N.A.	N.A.	N.A.
Venezuela	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	86.3	3.30	27.2	3.30	27.2	N.A.	N.A.	N.A.
Peru	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	92.2	2.54	23.8	2.85	34.1	N.A.	N.A.	N.A.
Brazil	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	93.5	2.65	28.1	2.81	30.9	96.5	2.75	17.9	2.58	17.7	N.A.	N.A.	N.A.
Chile	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	77.3	2.46	12.8	2.24	9.9	76.8	2.75	25.3	2.97	33.4	N.A.	N.A.	N.A.
México	82.5	2.35	2.82	12.0	2.82	24.9	66.5	2.46	15.6	2.93	31.4	67.6	2.78	25.3	2.97	33.4	N.A.	N.A.	N.A.
Argentina	73.9	2.33	3.03	5.5	3.03	32.1	76.7	2.99	29.2	3.00	31.7	82.4	2.91	25.2	3.05	31.0	N.A.	N.A.	N.A.

N.A. = Not Available

Fuente: World Value Survey (Waves 1, 2 and 3)

Una primera lectura de estos datos descriptivos indican que en sociedades de alta confianza en la estructura legal y las policías es también donde existen los más altos índices de confianza interpersonal (medida por la primera pregunta). Los países escandinavos se encuentran entre los de más alta confianza interpersonal e institucional, mientras que los de América Latina y algunos de Asia y África se encuentran en el polo opuesto. En Europa, las sociedades más norteañas tienen índices de confianza más altos respecto a las sureñas, mientras que las sociedades con pasado comunista muestran índices similares a los de América Latina. Es decir, aparentemente, los países con tradición en el acato de la ley muestran mayores índices de confianza interpersonal también.

Sobre la base de estos datos, presento una serie de gráficas que contienen las distribuciones entre el porcentaje de personas que responden negativamente a depositar confianza interpersonal en cada país y la media de la desconfianza en el sistema legal (gráfica 3) y la policía (gráfica 4). Es decir, cuanto más cerca del cruce de los ejes mayor es la confianza, y a mayor distancia mayor desconfianza.

Gráfica 3: Confianza el Sistema Legal (ver anexo)

Gráfica 4: Confianza en la Policía (Ver anexo)

Como se observa, la asociación es estrecha. La siguiente tabla presenta las correlaciones entre la confianza interpersonal con las distintas mediciones de confianza al sistema legal y a la policía con el objeto de obtener una primera medición del grado de asociación que se deriva de las premisas teóricas descriptas. Al igual que con los gráficos anteriores, he tomado cada observación en sus distintas aplicaciones, es decir, por ejemplo, que para México y Argentina hay 3 mediciones, para Francia e Italia 2, etc. De esta manera se obtienen más de 100 observaciones.

La siguiente tabla presenta las correlaciones obtenidas

TABLA 4

CORRELACIONES DE VARIABLES CON CONFIANZA INTERPERSONAL POR PAÍSES

INDICE	R
MEDIA CONFIANZA EN EL SISTEMA LEGAL	.387
% DE NO CONFIANZA EN EL SISTEMA LEGAL	.696
MEDIA CONFIANZA EN LA POLICÍA	.583
% DE NO CONFIANZA EN LA POLICÍA	.187

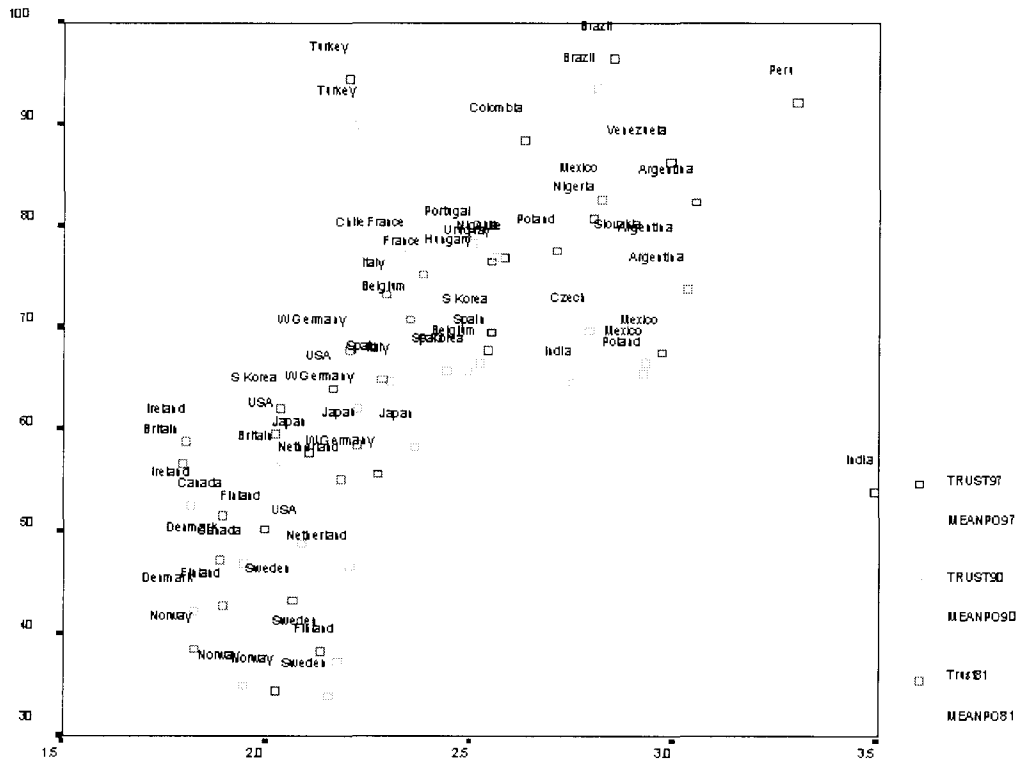
Como se observa, la confianza interpersonal esta altamente correlacionada con la percepción subjetiva de los ciudadanos en las distintas sociedades acerca de la eficacia y confianza en el desempeño de algunas instituciones llamadas a hacer cumplir promesas, valer contratos y proteger a la ciudadanía. Esta correlación es positiva y debe interpretarse que a mayor porcentaje en cada sociedad que no tiene confianza interpersonal, mayor será: 1) la proporción de gente en esa sociedad que responderá no tener ninguna confianza en las instituciones, y 2) mayor será la media de desconfianza en las instituciones. Si bien correlación no implica causalidad, esta evidencia señala que existen bases sólidas para indagar más profundamente las proposiciones teóricas elaboradas.

En resumen, los altos niveles de desconfianza institucional van minando el fortalecimiento del estado de derecho. Aún si tuviéramos tribunales ejemplares que fallaran de acuerdo a la ley y en forma expedita, se necesita de un brazo ejecutor para que sus resoluciones se hagan efectivas en forma más o menos ágil. Solo así una amenaza se transforma en creíble y los costos del incumplimiento crecen, disuadiendo así a quienes violan las leyes. El estado de derecho alimenta la confianza ciudadana en la medida que las promesas consagradas en sus leyes sean razonablemente cumplidas. Esta es la naturaleza del círculo virtuoso prácticamente inexistente en Latinoamérica. Exigirles a los ciudadanos invertir en un crédito de confianza requiere antes que nada de un estado capaz de cumplir con sus promesas. Es decir un estado con instituciones eficaces. El futuro, por lo tanto, no se ve promisorio.

GRÁFICA 3

CONFIANZA EN LA POLICÍA 81-97 (R:532)

CONFIANZA EN LA POLICIA 81-97



Bibliografía

- Coleman, James S. 1988 "Social capital and the creation of human capital" *American Sociological Review* 94 (Supplement)
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of social theory*, Mass.:Harvard University Press
- Cooter Robert and Ulen Thomas, 1998, *Derecho y economía*, México:Fondo de Cultura Económica.
- Dasgupta, Partha, 2000, "Economic progress and the idea of social capital" in Dasgupta Partha and Isamil Serageldin (eds) *Social capital: A multifasceted perspective*.
- Elster, Jon, 1989, *The cement of society: a study of social order*. New York: Cambridge University Press
- Ely John H, 1980, *Democracy and distrust*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Fukuyama Francis, 1995, *Confianza*, Atlántida: Buenos Aires
- Gambetta Diego 1988, "Mafia: The price of distrust", in Diego Gambetta (ed.) *Trust: Making and breaking cooperative relations*, Oxford:Basil Blackell.
- Gouldner, Alvin, 1960, "The norm of reciprocity: A primary statement" *American Sociological Review* 25:161-179.
- Habermass, Jurgen, 1984. *The theory of communicative action*. Boston:Beacon Press.
- Hardin, Russell, 1998, "Trust in government" in Braithwaite Valerie and Levi Margaret *Trust and governance*, Russell Sage:New York.
- Hardin, Russell, 1999, "Do we want to trust in government?" in Mark Warren (ed) *Democracy and trust*, Cambridge University Press.
- Hardin, Russell, 2000, "The public trust" in Susan Pharr and Robert Putnam (eds.) *Disaffected democracies*. Princeton University Press.
- Luhman Niklas, 1979, *Trust and power: Two works by Niklas Luhman*, Chichester:Jon Wiley and Sons
- Nino, Carlos, 1992 *Un país al margen de la ley*. Emecé:Buenos Aires.
- O'Donnell, Guillermo, 1999, "Polyarchies and the (Un) Rule of law in Latin America" in J. Mendez. G. O'Donnell and P. Pinheiro (eds) *The (un)Rule of law in Latin America*, University of Notre Dame Press: Notre Dame, Ind.
- Offe, Clauss, "How can we trust our fellow citizens?", in Mark Warren (ed) *Democracy and trust*, Cambridge University Press.
- Putnam, Robert, 1993, *Making democracy work: Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press:Princeton
- Tockeville, Alexis de, 1957, *La Democracia en América*, México, Fondo de Cultura Económica.

Novedades

DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Merino, Mauricio, *Los gobiernos municipales de México: El problema del diseño institucional*. AP-145
- Rivera, Eugenio, *Competencia y regulación de las telecomunicaciones en Chile*, AP-146
- López González, Mauricio, *Finanzas municipales en México: en la búsqueda de un eficiente comportamiento de los egresos*. AP-147
- Escandón, Alejandro Cuauhtémoc y Carlos Jack López Moctezuma Jassán, *Efectos del marco regulador en la eficiencia de las compañías de telefonía Móvil*. AP-148
- Sánchez Reaza, Javier, *The Spatial Distribution of the Gains from Trade*. AP-149
- Escandón Jiménez, Alejandro Cuauhtémoc y Carlos Jack López Moctezuma Jassán, *Efectos del marco regulador en la eficiencia de las compañías de telefonía móvil*, AP-150
- Rowland, Allison M., *Comparison of Decentralization and Subnational Government in Mexico and the United States*, AP-151
- Camarena, Javier, *Criticising regulatory Performance: The Mexican Case*, AP-152
- Silva, Carlos, *Un NAP mexicano: ¿indispensable para el cierre de la brecha digital?*, AP-153
- Álvarez Bravo, Héctor Manuel, Juan Carlos Castro Ramírez y Miguel Ángel Gutiérrez Andrade, *El Banco del Agua: una propuesta para salvar el Lago de Chapala*, AP-154

DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Mayer-Foulkes, David, *The Human Development Trap in Mexico*. E-293
- Antón, Arturo, *How Important is Optimal Fiscal Policy under Quasi-Geometric Discounting?* E-294
- Gómez Galvarriato, Aurora y Aldo Musacchio, *Organizational Choice in a French Civil Law Underdeveloped Economy: Partnerships, Corporations and the Chartering of Business in Mexico, 1886-1910*. E-295
- Di Giannatale, Sonia, *Sunspot and Sunspot-like Equilibria in an Overlapping Generations Economy with Strategic Interactions*. E-296
- Cermeño, Rodolfo y María Eugenia Sanín, *Exchange rate Arrangements and Volatility of Real Exchange rate Depreciation: Panel Evidence for the G7 and 8 Latin American Countries*, E-297
- Rosellón, Juan, *Different Approaches to Supply Adequacy in Electricity Markets*. E-298

- Brito, Dagobert and Juan Rosellón, *Implications of the Elasticity of Natural Gas in Mexico on Investment in Gas Pipelines and in Setting the Arbitrage Point*, E-299
- Gómez-Galvarriato, Aurora y Gabriela Recio, *Foreign and Mexican Companies in Mexico's First Age of Globalization, 1885-1910*, E-300
- Scott, John, *Transferencias públicas (y otros ingresos) en especie en la medición de la pobreza*, E-301
- Scott, John, *Desigualdad en salud y en los recursos para la salud*, E-302

DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- Schiavon, Jorge Alberto, *Cohabitando en el Consejo de Seguridad: México y Estados Unidos ante la Guerra contra Irak*. EI-98
- Jones, Adam, *The Politics of United Nations Reform*. EI-99
- Kahhat, Farid, *Los estudios de seguridad tras el fin de la Guerra Fría*. EI-100
- Jones, Adam, *Straight as a Rule Heteronormativity, Gendercide and non-combatant Male*. EI-101
- Kahhat, Farid, *El tema de la corrupción en la literatura en ciencia política*. EI-102
- Kahhat, Farid, *Balance of Power, Democracy and Foreign Policy in South America's Southern Cone*. EI-103
- Moreno, José Alberto, *El islamismo como teoría política y de relaciones internacionales*, EI-104
- Fuentes Nina y Jorge A. Schiavon, *Reforma estructural e integración regional en las Américas*, EI-105
- Schiavon, Jorge A., *The Central-Local Division of Power in the Americas and the Renewed Mexican Federalism. (Old Institutions, New Political realities)*. EI-106
- Fuentes Ninfa y Antonio Ortiz Mena L. N., *Las relaciones internacionales de México hacia el siglo XXI: retos y oportunidades. Reporte*. EI-107

DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- Magaloni, Ana Laura y Layda Negrete, *El poder Judicial federal y su política de decidir sin resolver*. EJ-1
- Pazos, María Inés, *Derrotabilidad sin indeterminación*. EJ-2
- Pásara Pazos, Luis, *Reforma y desafíos de la justicia en Guatemala*. EJ-3
- Bergman S., Marcelo, *Confianza y Estado de Derecho*. EJ-4
- Bergman S., Marcelo, *Compliance with norms: The Case of Tax Compliance in Latin America*. EJ-5
- Pásara, Luis, *Cómo sentencian los jueces en el D. F. en materia penal*. DTEJ-6
- Pásara, Luis, *Reformas del sistema de justicia en América Latina: cuenta y balance*. EJ-7
- Posadas, Alejandro, *Canada Trade Law & Policy after NAFTA and the WTO*. EJ-8

DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- Crespo, José Antonio, *México: El fin de la hegemonía partidista*. EP-161
- Beltrán Ugarte, Ulises, *The Combined Effect of Advertisement and News Coverage in the Mexican Presidential Campaign of 2000*. EP-162
- Negretto, Gabriel, *Minority Presidents and Types of Government in Latin America*. EP-163
- Schedler, Andreas, *Measuring the Formal Independence of Electoral Governance*. EP-164
- Colomer, Josep M. y Luis E. Escatel, *The Left-Right Dimension in Latin America*. EP-165
- Crespo, José Antonio, *México: Abstención y desarrollo social*. EP-166
- Schedler, Andreas, *México: A Brief political History*. EP-167
- Anderson, Krister P., Clark C. Gibson and Fabrice Lehoucq, *Decentralization of Environmental Governance: Comparing Local Politics in Bolivia and Guatemala*. EP-168
- Bowman, Kirk, Fabrice Lehoucq, James Mahoney, *Measuring Political Democracy: Data Adequacy, Measurement Error, and Central America*. EP-169
- Marván Laborde, Ignacio, *¿Cómo votaron los diputados constituyentes de 1916-1917*. EP-170

DIVISIÓN DE HISTORIA

- Barrón, Luis, *La tercera muerte de la Revolución Mexicana: Historiografía reciente y futuro en el estudio de la revolución*. H-20
- García Ayuardo, Clara, *De tesoreros y tesoros. La administración financiera y la intervención de las cofradías novohispanas*. H-21
- Medina Peña, Luis, *Porfirio Díaz y la creación del sistema político*. H-22
- Sauter J., Michael, *Visions of the Enlightenment: Johann Christoph Woellner and Prussia's Edict on Religion of 1788*. H-23
- Sauter J., Michael, *Preachers, Ponytails and Enthusiasm: On the Limits of Publicness in Enlightenment Prussia*. H-24
- Bataillon, Gilles, *Guatemala: de L'instauration du terrorisme d'état au réagencement du pouvoir militaire*. H-25
- Sauter, Michael J., *Clock Watchers and Stargazers: Berlin's Clock Between Science, State and the Public Sphere at the Eighteenth Century's End*. H-26
- Pipitone, Ugo, *Desigualdades. (Segundo capítulo de Caos y Globalización)*. H-27
- Bataillon, Gilles, *Formas y prácticas de la guerra de Nicaragua en el siglo XX*. H-28
- Meyer, Jean, *Pro domo mea: "La Cristiada" a la distancia*, H-29

Ventas

DIRECTAS:

57-27-98-00 Ext. 2603 y 2417

Fax: 57-27-98-85

INTERNET:

LIBRERÍA VIRTUAL: www.e-cide.com

PÁGINA WEB: www.cide.edu

e-mail: publicaciones@cide.edu

LIBRERÍAS DONDE SE ENCUENTRAN DOCUMENTOS DE TRABAJO:

- SIGLO XXI EDITORES S.A. DE C.V. Tel. 56-58-75-55
- ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN Tel. 51-33-99-00
- UAM AZCAPOTZALCO Tel. 53-18-92-81
- LIBRERÍA CIDE/F.C.E. Tel. 57-27-98-00 EXT. 2906
- LIBRERÍAS GANDHI Tel. 56-61- 10-41