

La economía del don: modelos y realidades*

1. INTRODUCCIÓN

Partiendo de los estudios previos de James Coleman (1990) sobre capital social, fue especialmente Robert Putnam, con sus célebres trabajos *Making Democracy Work* (1993) y *Bowling Alone* (2000), quien en las últimas décadas más llamó la atención sobre la importancia crucial de las relaciones de don –entendidas como relaciones de reciprocidad y confianza¹– para el desarrollo de la sociedad y sobre el peligro que significaba su actual deterioro o decadencia. De hecho, de acuerdo a Putnam, la vitalidad social, política y económica de las sociedades está basada en la capacidad para formar amplias redes de confianza y reciprocidad entre los ciudadanos, que abarcan no sólo a los parientes cercanos, amigos y allegados, sino a grupos más amplios que constituyen la base de la llamada “sociedad civil.” Para lograr dicha confianza tanto interna de cada grupo como de los distintos grupos entre sí es esencial, por un lado, la existencia en las personas de valores y normas éticas internalizadas –como por ejemplo la honestidad– que permitan tener una base mínima para entablar las relaciones, fundar los acuerdos y establecer las instituciones que regulan la convivencia mutua. Pero además, se requiere desarrollar al mismo tiempo la capacidad de aceptar el riesgo de confiar en esa honestidad real o potencial de los otros, base de una dinámica de prestaciones de dones mutuos. En tal sentido, las sociedades prósperas en el largo plazo son aquellas basadas en amplios círculos de relaciones de reciprocidad en las que los individuos arriesgan o donan algo de lo suyo –en especial su confianza– con la expectativa de que quienes reciban el favor, volverán a repetir la misma operación con otros y, finalmente, esta dinámica terminará también favoreciendo al propio donante, quien se siente parte de esta suerte de “cadena de favores” formada por los acciones recíprocas de todos los miembros de la sociedad, no al modo de una campaña de acción colectiva o solidaria planificada, sino en la manera espontánea y cotidiana de una práctica habitual.

Entendida en este sentido amplio, la dinámica del don no explicaría solamente el modo de funcionamiento de un determinado sector específico de la sociedad –como el llamado “tercer

DATOS DEL AUTOR:

Carlos Hoevel

Título académico: Doctor en Filosofía

Pertenencia institucional: Universidad Católica Argentina (UCA)

Cargo: Director e Investigador del Centro de Estudios en Economía y Cultura

CONTACTO:

carlos_hoevel@uca.edu.ar

¹ Ciertamente la literatura especializada ha distinguido netamente entre los conceptos de don (gift), reciprocidad (reciprocity) y confianza (trust). Aquí dejaremos de lado estas distinciones y utilizaremos el concepto de don en sentido amplio, como un modo de relación entre las personas que implica un cierto grado de reciprocidad y una base de confianza.

* Este artículo fue publicado como uno de los capítulos del libro “Economía del Don. Perspectivas para Latinoamérica” de Octavio Groppa y Carlos Hoevel (eds) y que fuera publicado en 2014 por Ciudad Nueva, Buenos Aires. www.ciudadnueva.org.ar. Su inclusión en Cuadernos de RSO cuenta con la autorización del autor. El artículo fue transcrito textualmente y en el formato en el que fue publicado. Por esta razón, no sigue algunos estándares formales (resumen en español e inglés, formato de las referencias bibliográficas, etc.) de Cuadernos de RSO.

sector” entendido como la parte de la sociedad, supuestamente “especializada” en canalizar las relaciones de don- sino que tendría importancia para la comprensión del funcionamiento de toda la sociedad en su conjunto. En tal sentido, las relaciones de don estarían potencialmente por debajo de todas las relaciones sociales, incluyendo así no sólo a las relaciones familiares, a las pequeñas comunidades o las llamadas ONG sino también a las relaciones políticas, las relaciones económicas y las relaciones interpersonales en general. Hablar de una “economía del don” puede de esta manera interpretarse en dos sentidos fundamentales. Por un lado, como las relaciones de confianza, reciprocidad y donaciones estrictamente entendidas que existen *dentro* de la economía e incluso, en medio de las relaciones de mercado (Offer, 1997; Kube, Maréchal & Puppe, 2010). Por otro lado, en un sentido mucho más amplio, se las puede entender como la dinámica de las relaciones sociales en general, las cuales, analizadas en profundidad, son prácticamente ininteligibles sin el momento de donación que implica, aun en su más mínima expresión, toda relación humana (Caillé, 2000). De esto se desprenden, finalmente, consecuencias tanto en el nivel epistemológico como en la realidad, no sólo tomada en general, sino en sus múltiples formas concretas. En este sentido, un análisis a la luz de la economía del don, tanto de las sociedades desarrolladas, como de las en vías de desarrollo, como es el caso de la sociedad latinoamericana, abre posibilidades de comprensión y posibles cursos de acción concretos ante una realidad cada vez más compleja y desafiante.



TIPOS DE RELACIONES DE DON

Las relaciones de don que se generan en una sociedad pueden ser de distinto tipo de acuerdo al tipo de motivación que las anime (Bruni, 2007; Kolm, 2008). La más básica es aquella que supone una respuesta análoga de parte de quien recibe el don. En realidad se trata de un don en sentido mínimo porque quien da lo hace esperando recibir, aunque no de manera inmediata. Por esto se trata más bien, en sentido estricto, más que de una relación de don, de una relación de reciprocidad en la cual quien dona espera a su vez un don (Abduca, 2007). En tal sentido, el donante no es completamente desinteresado sino que condiciona su donación a la verificación de que el círculo de donación que él inicia no se rompa. De hecho, si luego de sucesivas experiencias quien dona percibe una ausencia de reciprocidad en quien recibe su don, probablemente se abstenga de donar en el futuro, por lo menos en el ámbito de ese círculo de relaciones. Un tipo de donación como este son las relaciones de reciprocidad casi inmediata que se dan en las relaciones de mercado, en las cuales, aunque exista un contrato de por medio y un precio, se da en general un momento aunque sea mínimo de donación en quienes arriesgan a entablar una nueva relación comercial. El ejemplo de las relaciones comerciales entre empresarios de distintos países, implica siempre un cierto riesgo y, por tanto, un cierto don de parte de una o de varias partes (Mascareño, 2013). Sin embargo, si el resultado de la relación queda frustrado por el incumplimiento de alguna de las partes, es muy difícil que quienes “donaron” su confianza, vuelvan a hacerlo. Allí se interrumpe ese círculo de reciprocidad que era de tipo casi inmediato.

No obstante también existen relaciones de don en las cuales la expectativa de reciprocidad es más mediata. Por ejemplo, en ciertas profesiones está implícitamente establecido el colaborar en algún momento de modo desinteresado con un colega del cual probablemente luego no se vaya a recibir un beneficio inmediato, como puede ser en el ámbito académico recibir a un profesor extranjero que sabemos no podrá retribuirnos. De todos modos, se espera que otro colega quizás haga lo mismo por nosotros en el futuro. Allí existe un condicionamiento, que

es el de la persistencia de una práctica en el ámbito de una profesión. Con todo, si quien dona de este modo mediatamente condicionado, comienza a notar que la práctica que él realiza va disminuyendo o desaparece dentro de círculo en el que esperaba su continuidad, él también terminará suprimiéndola (Buunk & Schaufeli, 1999).

Finalmente, el grado máximo en las relaciones de don es aquel en el cual la motivación para realizar el don no proviene de una condición externa, sino que es intrínseca a quien dona. Por ejemplo, ciertos educadores, médicos o voluntarios civiles o religiosos, no esperan retribución mediata o inmediata de sus actos de donación. Aún faltando casi completamente círculos de reciprocidad de los que pueda recibir en algún momento una compensación, el donante de esta categoría actúa movido generalmente por valores que ha internalizado y que le permiten sostener, incluso frente a la ingratitud o la falta de respuestas inmediatas o mediatas, sus actos de donación en el tiempo.

En realidad, ninguna sociedad está compuesta por un único tipo de relaciones de don (inmediatas, mediatas o desinteresadas). Lo que siempre se da es una combinación de los tres tipos en las cuales se combinan, en dosis diferentes motivaciones extrínsecas (expectativa de respuesta externa) y motivaciones intrínsecas (valores internalizados). El problema surge cuando empiezan a fallar cualquiera de las dos motivaciones. En efecto, por un lado, aún persistiendo muchas relaciones de donación “puras” basadas en la motivación intrínseca (una sociedad con una dotación importante de personas solidarias y dispuestas a sacrificios por vocación y convicciones morales, sociales o religiosas), éstas nunca pueden ser mayoritarias (porque son excepciones dada la condición humana) y no alcanzarían para alimentar todas las relaciones sociales. Pero incluso una sociedad con un grupo de héroes sacrificados por todo el resto (como propone por ejemplo el ideal de la virtud cívica republicana), terminaría generando en el resto de la sociedad relaciones de pasividad o de dependencia paternalista. De modo que se necesita que, además de la minoría de donantes “puros” e incondicionales, exista una mayoría de donantes mixtos, los cuales, aún actuando de manera condicional, son una parte fundamental para el mantenimiento de la economía del don de una sociedad (Fehr & Schmidt, 2000; Bruni, 2008).

Por otra parte, la economía del don no podría mantenerse tampoco sólo sobre la base donantes recíprocos, con una ausencia total o una escasez demasiado acentuada de donantes puros. Estos últimos actúan como el último apoyo o sostén –a veces invisible– de vastos círculos de reciprocidad condicional. Si todos los miembros de un círculo de reciprocidad son condicionales y ninguno es incondicional, es casi seguro que el círculo de reciprocidad en algún momento se romperá. Esto ocurre en cualquier grupo humano. Por ejemplo en la familia, en la cual la reciprocidad entre los hermanos o de los hijos hacia los padres suele ser más condicional que la que los padres tienen en relación a los hijos, la reciprocidad de todo el grupo corre serios riesgos de romperse cuando los miembros incondicionales (en general los padres) fallan. Algo similar ocurre en las asociaciones y grupos de todo tipo: en general existen miembros convencidos e incondicionales (muchas veces el fundador o líder del grupo) sin los cuales la reciprocidad mixta de todos los demás se derrumbaría.



TRES MODELOS DE ANÁLISIS

Este carácter plural de las motivaciones en las relaciones de donación ha dado lugar a varios modelos de análisis. Ciertamente el modelo más difundido es el que podríamos llamar “socio-

lógico" por el cual se concibe que las relaciones de donación o reciprocidad surgen en general de un proceso de interacción repetida entre varios individuos que va alcanzando diversos estados de equilibrio. Desde este punto de vista las relaciones de donaciones o de reciprocidad no pueden entenderse como un mero agregado o suma de acciones individuales, sino como un conjunto sistémico en el cual la conducta de todos los agentes intervinientes se explica en buena medida por la conducta de todos los otros. De allí que, desde este punto de vista, el florecimiento de la sociedad civil, entendida como un conjunto de relaciones de reciprocidad, depende fuertemente de un factor "relacional" (Donati, 2010) o "experimental" –al modo de los conjuntos cooperativos que existen en el mundo animal- por el cual, los individuos colaboran (o donan) en la medida en que van comprobando por medio de acciones repetidas o rutinas que todos los demás también lo hacen (Axelrod, 1984; Gouldner, 1960; Güth, 1995). En ese sentido, el crecimiento de las relaciones civiles, de don y reciprocidad, puede ser favorecido por intervenciones institucionales que den un marco de estabilidad a los círculos de reciprocidad. Se trata, por tanto, de una dimensión de "equilibrio sistémico" (Kurz, 1979) que puede ser incluso formalizada o modelizada de modo sofisticado (Gintis, 2008, Fehr & Schmidt, 2000).

Por otro lado está el modelo del estudio de las relaciones de don de acuerdo al análisis económico basado en la teoría de la elección racional (*rational choice*). Ciertamente, muchos economistas de una mirada más bien convencional, como por ejemplo Robert Solow (1999), criticaron en su momento la introducción en la ciencia económica de la teoría putnamiana del capital social por considerarla vaga, de difícil medición y por lo tanto de incorporación improbable dentro de los modelos convencionales de análisis económico (Sobel, 2002). Sin embargo, otros economistas han aceptado en las últimas décadas incluirla en sus análisis y hoy en día proliferan en ámbito de la ciencia económica muchos estudios sobre el papel de las relaciones de don, confianza y reciprocidad. El modelo económico –casi siempre neoclásico- interpreta en general las relaciones de don o el capital social como una dotación de bienes de los cuales dispone la sociedad que son producidos, reproducidos o consumidos como cualquier otro tipo de bien económico. Así, muchos economistas suelen ver al capital social como una dotación que, como cualquier otro capital, requiere de un uso racional y económico para no ser malgastado (Becker, 1976). De allí la tendencia a verlo como una riqueza que debe ser en lo posible "economizada" (la llamada práctica de "economizar virtudes"- *economizing on virtues*), es decir, ahorrada, a través del uso lo más generalizado posible de otros mecanismos de interacción social, como son los mecanismos de mercado o el *enforcement* legal, dejando el capital social –entendido como un recurso agotable con su uso- para ser utilizado casi exclusivamente en el ámbito en donde es inevitable "gastarlo", como es el ámbito del voluntariado o la filantropía, en el cual las relaciones de mercado y la obligación legal no pueden ser usadas con éxito.

Sin embargo, ni el modelo sociológico ni el modelo económico tomados por separado o incluso combinados son suficientes. La comprensión de las relaciones de don y reciprocidad requieren de un tercer modelo de análisis que podríamos llamar "motivacional", "moral" o "ético" (Frey, 1997, Elster, 2011, Calvo Cabezas, 2012). Esto se debe a que, si bien la mayor parte de las personas que participan en los círculos de reciprocidad lo hacen en buena medida "porque los otros también lo harán" y por tanto podrían ser analizados como agentes que siguen una lógica estratégica de maximización de utilidad modelizable por teoría de juegos, también es cierto que otra parte de su motivación suele ser también intrínseca: aunque muchos tiendan a donar sólo si los demás donan, esas mismas personas suelen ser también, al mismo tiempo, capaces de valorar en algún grado la donación como algo bueno en sí mismo. Por otro lado, existe siempre, como ya lo hemos señalado, un grupo de individuos que intervienen motivados por un grado de convicción propia tal que supera el modelo de análisis relacional para ser com-

prendido. Sus acciones de donación no son de origen experimental sino de origen ético. En tal sentido, entendiendo ética en sentido amplio como cualquier acción surgida de la apreciación o internalización de un valor, el proceso de las relaciones de donación o reciprocidad requiere también de una comprensión del proceso de internalización de valores que se da por medio del proceso cultural. Este último no puede explicarse con un modelo de teoría de juegos, un modelo sociológico o biológico de equilibrio o de adaptación por experiencias repetidas, sino por un tipo de análisis antropológico o filosófico que explique el modo en que los individuos internalizan los valores que los llevan luego –en mayor o menor grado- a actuar de manera cooperativa o civil.² Allí surge también la importancia de una perspectiva antropológica, ética y religiosa en el análisis de las relaciones del don. Sintetizado en pocas palabras, el problema de la sociedad civil no se resuelve superando el mero análisis económico por un análisis sociológico (o “relacional”) sino que implica internarse en el complejo análisis cultural y filosófico de las bases éticas de la sociedad³.

En tal sentido, uno de los riesgos existentes en los enfoques actuales sobre la sociedad civil es el de considerar que se trata de un problema analizable desde una perspectiva predominantemente económica o sociológica, y por tanto relativamente neutral en relación al contenido intrínseco de los valores necesarios para el florecimiento de la sociedad civil. A veces se concibe que la sola promoción de la “relacionalidad”, es decir, el fomento del intercambio de acciones recíprocas por medio de mecanismos institucionales novedosos llevaría por sí sola a una sociedad civil fuerte. Pero en realidad a este análisis le falta discutir qué tipo de valores éticos favorecen la red de relaciones recíprocas y sea imitable por los menos convencidos⁴. Al mismo tiempo, se requiere comprender qué tipo de condiciones subjetivas son las que hacen surgir el tipo de personas que, aunque sean minoría, pueden actuar como foco de irradiación moral que alimenta las redes civiles, con una mayoría de miembros más o menos imitativos. Lo que es seguro, es que el proceso por el cual se forman las convicciones y se contagian a los demás, el cual es fundamental para la sociedad civil, no es el mismo proceso de carácter experimental o repetitivo por el que se constituye la base de las motivaciones extrínsecas.⁵ Por lo demás, los

2 Por ejemplo, Herbert Gintis admite la existencia de “virtudes morales” entendidas como *“regularidades que los individuos valoran por sí mismas, en tanto tienen la propiedad de facilitar la cooperación y aumentar la eficiencia social. Las virtudes morales incluyen la honestidad, la lealtad, la confiabilidad, la capacidad de mantener las promesas y la justicia. A diferencia de otras preferencias altruistas como la reciprocidad fuerte y la empatía, estas virtudes morales operan sin considerar a los individuos con los cuales uno interactúa. Un individuo es honesto en sus transacciones porque este es un estado de ser deseable y no debido a lo que puedan pensar los individuos con los cuales uno realiza la transacción.”* Sin embargo, condicionado por su propio marco epistemológico, Gintis relativiza enseguida la especificidad de la dimensión moral asimilándola a otras preferencias condicionadas por el entorno. En efecto, *“tanto el sentido común como los experimentos que expondré más abajo, indican que la honestidad, la justicia, y el mantenimiento de las promesas no son absolutos. Si el costo de la virtud es suficientemente alto y la probabilidad de detección de una falta en la virtud es suficientemente baja, muchos individuos se comportarán de modo deshonesto. . .Uno podría estar tentado en modelizar la honestidad y otras virtudes morales como restricciones auto-constituidas en el set de las propias acciones en un juego, pero un enfoque mucho más provechoso es incluir el estado de ser virtuoso como un argumento en la propia función de preferencia, que podrá ser transado con otros objetos valiosos de deseo y objetivos personales.”* (Gintis, 2013, 34)

3 *“Una sociedad civil floreciente –afirma Francis Fukuyama– depende de los hábitos, costumbres y ética de la gente, atributos que pueden ser formados sólo indirectamente por medio de una acción política consciente y deben por el contrario ser alimentados por una creciente consciencia y respeto por la cultura.”* (Fukuyama, 1995, 5)

4 *“La participación cívica, como imperativo independiente, es más un proceso que algo substancial. En última instancia es un medio, no un fin en sí misma. En otras palabras, la participación civil efectiva en una democracia presupone y depende de un amplio conjunto de ideas comunes acerca de la virtud humana y del bien común. Es decir, requiere de una filosofía moral pública. Si este conjunto de ideas morales orientadoras está ausente, las asociaciones civiles voluntarias pueden ser tan dañinas para el florecimiento humano como cualquier gran burocracia gubernamental o empresarial!”* (Council on Civil Society, 1998, 14)

5 Tal como sostiene Stefano Zamagni, *“la reciprocidad no puede ser explicada en los términos del sólo self-interest...Este es el motivo por el que la teoría económica estándar, fundada como está en el esquema de la acción racional, no logra explicar*

valores y normas no pueden ser tratados tampoco como un capital que hay que ahorrar o economizar, ya que en realidad es en su ejercicio como se internalizan y adquieren cada vez más fuerza de irradiación y por tanto también crece su capacidad de incluir más y más relaciones y personas (Brennan & Hamlin, 1995, Bowles, 2011). Dado que tienen su origen en procesos espirituales y culturales específicos -como la educación, la formación moral o la conversión religiosa es necesario analizarlos por separado, para comprender todos los factores involucrados en la formación de las sociedades civiles sin caer en visiones unilaterales.



LAS SOCIEDADES DE ALTA CONFIANZA: LA PROYECCIÓN DE LAS REDES DE RECIPROCIDAD SOBRE LA VIDA SOCIAL Y SUS PARADOJAS

Los estudios de Putnam están especialmente motivados por su preocupación por el estado actual de la sociedad civil norteamericana que siempre ha estado basada, como lo había descrito tan claramente Tocqueville, en amplias relaciones de confianza y reciprocidad. Debido al particular desarrollo de su historia, caracterizado por una temprana autonomía de los primeros grupos religiosos emigrados de Inglaterra con respecto al poder estatal y eclesial, y de una fuerte capacidad de auto-organización de los mismos, la sociedad norteamericana que surgió como resultado, dependió siempre más de la capacidad de establecer relaciones de confianza mutua lo más amplias posibles que de la protección o los favores recibidos de un poder superior estatal o eclesial. Cualquiera que observe con atención los detalles de la vida social norteamericana –sobre todo si viene de un mundo cultural tan distinto como el latinoamericano- puede apreciar cómo la dinámica de las relaciones de confianza y de reciprocidad se translucen en múltiples situaciones. Sin embargo, lo curioso y esencialmente paradójico de las sociedades ricas en capital social, como la norteamericana, es que esta abundancia relacional, que genera riqueza luego en todos los otros sentidos, especialmente en el material, comienza a su vez a deteriorar el mismo capital social que le dio origen. En efecto, así como asombra ver, en el caso norteamericano, la amplitud y potencia de los círculos de reciprocidad a los que nos venimos refiriendo, también asombra la extensión y potencia de las relaciones contractuales y de mercado, montadas sobre aquellas, las cuales parecen tener la tendencia a opacar o incluso a absorber a las primeras. Este fenómeno de autonomización de las relaciones de mercado y de la proliferación de la cultura del contrato y el enforcement legal es muy fuerte en los Estados Unidos y representa la contracara de la riqueza de capital social o de cultura de la reciprocidad a la que venimos haciendo referencia.

En efecto, las sociedades con muy altos niveles de relacionalidad horizontal y confianza mutua, desarrollan naturalmente instituciones fuertes precisamente debido a que no son producto de una mera imposición formal que todo el mundo intenta evadir, sino que están apoyadas en una adhesión espontánea producto de esa misma confianza y espíritu de ofrecimiento de algo propio en beneficio de la red a la cual se sienten todos miembros activos. Debido a esta fortaleza que les otorga su origen de algún modo “espontáneo” en el sentido hayekiano de la palabra, las instituciones legales y políticas tienen una enorme capacidad de sancionar con suma dureza a los pocos que están dispuestos a traicionar los círculos de reciprocidad que la sostienen. Pero esa misma dureza de la ley, la convierte también en un instrumento poderoso

de modo adecuado la noción de reciprocidad , la cual no podrá nunca ser categorizada en términos de un juego repetido...”
(Zamagni, 47)

para reclamar por vía jurídica lo que no es obtenido por el camino habitual de las relaciones de reciprocidad. Así, dada la eficacia del sistema legal, crece la tentación de utilizarlo más y más para asegurarse los resultados y evitar los riesgos que siempre representan las redes de reciprocidad y confianza. Como consecuencia, se da la paradoja de que una sociedad que, gracias a sus relaciones de confianza ha podido sostener instituciones y leyes fuertes, se termina refugiando en esas mismas leyes para sustituir las relaciones de reciprocidad y por consiguiente termina deteriorándolas por el bien conocido efecto de “crowding out” (desplazamiento) al cual conduce una excesiva apelación a lo legal para la resolución de los conflictos interpersonales (Bohnet, Frey, & Huck, 2001).

Otra dimensión que no ha cesado de crecer en una sociedad de la confianza como los Estados Unidos, es la del poder estatal, que en los orígenes del país era pequeño pero que con el tiempo fue creciendo en fuerza y estructura. Como bien señalan autores como Putnam (2000) o Fukuyama (1999), el capital social norteamericano es el que también hizo posible la existencia de unas instituciones políticas y un Estado federal fuerte. Pero la paradoja de dicho fenómeno es que a medida que el Estado se ha ido fortaleciendo gracias al rico humus de sociedad civil que está en su base, este mismo Estado ha ido minando a la sociedad civil que está en su origen. El fenómeno más grave actualmente en tal sentido es el del endurecimiento de las medidas de seguridad y de control sobre la sociedad debido a los riesgos del terrorismo, el cual está debilitando las redes de confianza entre los ciudadanos, que son las mismas que favorecieron siempre la participación cívica de los norteamericanos e hicieron posible la fortaleza de las instituciones políticas y de seguridad –como la policía- que hoy amenazan con inhibir las relaciones de confianza (Falk & Kosfeld, 2006). El problema es de difícil resolución ya que en el fondo están colisionando dos concepciones de la sociedad y del Estado opuestas entre sí: una de tipo tocquevilleano, basada en la capacidad participativa de la sociedad civil, y otra de carácter hobbesiano, basada en la idea de la seguridad como eje constitutivo de la sociedad (Baliga & Sjostrom, 2010).

Finalmente, un fenómeno similar está ocurriendo en relación al mercado. Las relaciones de confianza y de reciprocidad –en el fondo relaciones de intercambios de dones mutuos como describe en su célebre obra Marcel Mauss- dan en los Estados Unidos y en otras sociedades desarrolladas como Alemania, Japón o Gran Bertaña (Fukuyama, 1995), una fuerte potencia y capacidad de expansión a las relaciones de mercado las cuales, en apariencia, parecerían representar su exacto opuesto. Comparando con las innumerables regulaciones, prohibiciones y trabas que sufren habitualmente las economías latinoamericanas es asombrosa la naturalidad con la que es posible realizar cualquier clase transacción comercial en los Estados Unidos. Por citar un solo caso, la facilidad con que los norteamericanos dan y reciben cualquier clase de crédito –desde el uso fácil y sin trabas de la tarjeta plástica hasta la concesión de un crédito inmobiliario- no denota sólo la riqueza del país, su tendencia al consumismo o su espíritu mercantil –tres cosas también reales- sino sobre todo la base de confianza –a veces excesiva- que todavía existe allí, a pesar de las últimas crisis y sobre todo si se lo compara con otros países de tradición cultural diferente.

Sin embargo, estas mismas relaciones de confianza que han permitido tal ampliación y fortaleza de las relaciones de mercado, han llevado también a la tendencia a extender éstas últimas más allá de los ámbitos tradicionales a los más diversos ámbitos de las relaciones personales y sociales –otrora regidas por las relaciones de donación o reciprocidad- lo cual no sólo deteriora esas relaciones, sino que termina también por poner en peligro al mercado mismo. Esta situación ha sido recientemente descrita con enorme elocuencia por Michael Sandel en su en-

sayo *What Money Can't Buy* (2012) en donde presenta innumerables casos de utilización de los llamados “incentivos” o mecanismos de mercado en áreas nuevas, los cuales, en su opinión, están erosionando el conjunto de valores, normas y modos de relación que, paradójicamente, son los que sostienen la economía de mercado. Sandel muestra cómo la aplicación de mecanismos de mercado, es decir de precios monetarios, están poniendo en riesgo múltiples bienes relacionales (Gui, 2005) como la salud, la educación o la naturaleza, los cuales antes la sociedad norteamericana consideraba como bienes que debían ser gestionados bajo el régimen de las relaciones de reciprocidad. El problema, de acuerdo a Sandel, es que poner un precio monetario a estos bienes –como el que se coloca en algunos lugares a las donaciones de sangre, a la contaminación ambiental o al rendimiento académico de alumnos o maestros- tergiversa su sentido y termina por drenar completamente la motivación de las personas para involucrarse en las prácticas de reciprocidad que antes permitían su florecimiento. En realidad, sostiene Sandel, el entero conjunto de normas y valores no escritos sobre los que se sostiene la sociedad –y también el mercado- corre peligro cuando se intenta reemplazar lo que era una relación de don con una relación de transacción a un precio. De hecho, el mismo Putnam, quien atribuye a los Estados Unidos una enorme capacidad para desarrollar una potente sociedad civil, ve en las últimas décadas una fuerte decadencia de esta, medible por medio de la disminución de miembros en las asociaciones sin fines de lucro, debido, en su opinión, a la proliferación de las relaciones contractuales y mercantiles, de la irrupción de los medios de comunicación comerciales, entre otros factores.

» LAS SOCIEDADES DE LA DESCONFIANZA » INSTITUCIONALIZADA Y SUS PROBLEMAS: EL CASO LATINOAMERICANO

La contracara de las “sociedades de la confianza extendida” puede verse en el fenómeno de la desconfianza social como una característica generalizada de las sociedades latinoamericanas.⁶ Algunos autores incluso las han denominado sociedades de la “desconfianza institucionalizada” (Nef, 2003). El origen de este gravísimo problema también es histórico como lo es el fenómeno de la confianza en el caso norteamericano. En lugar del amplio margen de libertad y auto-organización de los colonos norteamericanos, en nuestro caso la colonización se caracterizó por la prolongación, en tierras americanas, de un sistema de señoría y padronazgo –una suerte de forma decadente de feudalismo- por el cual las relaciones sociales se establecían sobre todo en referencia a un patrón, caudillo o señor local, en quien se depositaba la confianza, el cual a su vez confiaba en sus seguidores estableciendo con ellos un sistema de donaciones mutuas –protección y dádivas de uno- fidelidad y trabajos de parte de otros. En suma, el tipo básico de relación que predominó en América Latina desarrolló lo que los estudios actuales denominan redes clientelares o de padronazgo (Eisenstadt & Roniger, 1984, Torsello, 2012). Ciertamente

⁶ Casi todas las encuestas y estudios parecen indicar la existencia de problemas de falta de confianza en todos los países latinoamericanos (Gordon, 2006; Nef, 2003; Baeza Correa, 2008. Alves de Aquino, 2013.) Un caso análogo al de América Latina y que probablemente ilustre la situación de la región es el del sur de Italia que es presentado por muchos autores casi como arquetipo de la sociedad clientelar y el negativo fotográfico de sociedad con fuerte capital social. El mismo Roberto Putnam (1993) desarrolló gran parte de su argumento en base a un estudio comparativo entre el norte y el sur de Italia. Otros autores como Diego Gambetta (2000), se han dedicado a estudiar en detalle la estructura social del sur italiano, enfatizando los problemas de las redes clientelares, las cuales, llevadas a su último extremo, conducen a la conformación de las sociedades mafiosas. En ellas puede verse la caricatura más absoluta de la economía del don. Ciertamente existen relaciones de confianza pero sólo entre el capo mafia y los miembros del grupo.

en ellas se dan relaciones de confianza y un sistema de donaciones mutuas, basadas en un principio de reciprocidad (Narotzky & Moreno, 2002; Diez Brodd, 2006). Pero la característica fundamental de este sistema de relaciones es que está restringido a los seguidores o fieles al patrón (político, empresario, sindicalista, sacerdote, profesor) el cual es la fuente de los dones y también la fuente de la dependencia de los clientes a su servicio. Por lo demás, este sistema limita el radio de la confianza únicamente a los miembros del grupo, generalmente familiares o amigos, y al mismo tiempo, extiende una actitud de desconfianza a todo el resto de las personas que están fuera del círculo clientelar (Gambetta, 2000). En tal sentido, la sociedad como conjunto termina estando configurada por múltiples grupos asociados a un determinado patrón o padrino que es fiel sólo a sus clientes y sus clientes a él y más o menos hostil al resto de los grupos y miembros de la sociedad. De este modo, no existen amplias redes de reciprocidad potencialmente abiertas a toda la sociedad sino pequeñas redes de reciprocidad fragmentada y de algún modo en guerra entre sí o, al menos, inmersas en un clima general de desconfianza mutua.

Es bastante habitual que los latinoamericanos se encuentren en terceros países de Europa o en los Estados Unidos más que en sus propios países y tiendan a reunirse en grupos pequeños, ávidos no sólo de compartir el mismo idioma sino de disfrutar el trato de confianza, espontaneidad y calidez que sienten escaso en los países anglosajones. Si bien los latinoamericanos admiran el respeto y las relaciones de confianza de los anglosajones a nivel colectivo, al mismo tiempo éstos últimos les resultan fríos y poco cercanos en el plano de las relaciones familiares y personales. En ese sentido, América Latina parece ser todavía bastante rica en el nivel del capital social asociado a este tipo de relaciones. Sin embargo, los latinoamericanos parecen sentir escasa obligación de reciprocidad hacia alguien si se encuentra fuera de su círculo de reciprocidad formado por su familia o amigos y no parecen en general sentir la necesidad de ampliar atenciones o actitudes de respeto a otros miembros de la sociedad como sí se sienten en general obligados a hacerlo, por ejemplo, los anglosajones o los japoneses.⁷ Así, entre los latinoamericanos florece el defecto del familismo o padronazgo como formas enfermizas de reciprocidad las cuales, si bien parecen enriquecer en un principio la dimensión más inmediata y cercana de la vida social, terminan por fragmentar y frenan la dinámica de la sociedad convirtiéndola en una suma de pequeños feudos cerrados en sí mismos y hostiles o directamente destructivos en relación al entorno.

Las consecuencias de este tipo de relaciones de confianza limitada al círculo próximo y con poca capacidad de extensión a toda la sociedad son múltiples. La más evidente es la imposibilidad de sostener instituciones jurídicas y políticas con alcance social, más allá de la fuerza política momentánea de un gobierno o de un determinado líder político. En general, la gente en las sociedades latinoamericanas tiene bajos niveles de confianza en la ley, los jueces y el Estado. Tiende a ver el universo de las instituciones como un conjunto de reglas formales que no está obligado a obedecer siempre sino en ocasiones y más bien por fuerza mayor. Es raro el espíritu de reciprocidad cívica de cumplimiento de la ley por convicción o basado en la confianza de que la mayoría de los conciudadanos obrarán de igual modo. Este fenómeno social tiene evidentemente una explicación histórica que se remonta al proceso de colonización y tal vez antes. Lo que parece evidente es que el tipo de formación institucional en América Latina, no tuvo que ver tanto con la adopción consensuada de normas heredadas pero practicadas durante un largo tiempo y nuevamente experimentadas en suelo americano, sino más bien con una transferencia institucional poco relacionada con un proceso de experimentación, consen-

7 Ciertamente, en ámbito norteamericano, la gran excepción eran hasta hace poco, los negros, quienes quedaban excluidos del amplio sentido de reciprocidad extendida que caracterizó siempre a ese país.

timiento y adhesión colectivos. De allí la relación de desconfianza, indiferencia o rechazo hacia la ley, la cual es vista en general como un obstáculo a la propia realización. Como lo ha enseñado la tradición clásica (Cicerón, Horacio) es muy difícil, por no decir imposible, que en un contexto de falta de confianza y de voluntad de este tipo, pueda sostenerse un mínimo clima de estabilidad jurídico-institucional que favorezca el desarrollo de la política y de la economía. La imposición por la fuerza fracasa en la medida en que no existe en los mismos jueces o políticos, salvo excepciones, la convicción para cooperar “donando” el esfuerzo que significaría imponer la ley. Para ello haría falta una red lo suficientemente amplia de reciprocidad institucional por la cual los jueces (los políticos, la policía, etc.) supieran que su “generosidad” al arriesgarse a imponer la ley será luego reconocida por otros con actos recíprocos análogos y no resultara, por el contrario, castigada en el futuro.

En tal sentido, la pobreza de capital social, entendido como redes amplias de reciprocidad y asociatividad en América Latina, producen también un Estado y una burocracia altamente penetrada por la desconfianza y por la corrupción, las cuales se alimentan mutuamente (Nef, 2003). Del mismo modo que la sociedad en general se encuentra fragmentada por múltiples grupos cerrados en su propia lógica de intereses y de difícil comunicación con los demás, en el Estado ocurre otro tanto, incluso bajo el gobierno de un líder o un partido fuerte en el poder. De hecho, la pobreza de capital social genera un Estado tomado por los distintos grupos de interés, sin unidad en relación al bien común de toda la sociedad y, por lo tanto, esencialmente corrupto, no sólo en el sentido económico de la palabra sino en el sentido de que quedan tergiversadas sus funciones esenciales pasando a convertirse (de allí el uso ampliado del término “corrupción”) en otra cosa distinta de lo que deberían ser. No son otras las causas por las cuales, sea cual fuere la orientación política del gobierno de turno, muchos Estados latinoamericanos tienden a convertirse en instrumentos de los múltiples grupos de interés asociados para utilizar el Estado en provecho propio (Verhezen, 2005). Por lo demás, esta situación no hace sino multiplicar la desconfianza en la sociedad y acentuar su fragmentación, lo cual fragmenta a su vez más al Estado, debilitándolo aún más volviendo a retroalimentarse constantemente todo el proceso (Ortega, Ronconi, & Sanguinetti, 2012).⁸

Por lo demás, en el caso de la economía, la pobreza de capital social la afecta, de modo indirecto, por la vía del debilitamiento institucional ya señalado y, por la vía directa de la desconfianza en las relaciones de mercado y las formas de asociación empresarial. En relación a la influencia institucional, la debilidad de las leyes y la fragmentación clientelar y patrimonialista del Estado convierte a todos los agentes económicos en potenciales clientes, asociados o víctimas de las redes de protección y favores mutuos que se forman, como una tela de araña, entre el Estado y la economía enrareciendo y tergiversando tanto el sistema de precios del mercado como las redes legítimas de confianza abierta que deberían sostener al primero y alimentarlo (Oliveros, 2013). El resultado es el de un conjunto de mercados pobres, pequeños, de muy difícil expansión o en caso de que logren expandirse y potenciarse lo hacen a costa de cargar con múltiples distorsiones que no tardan en provocar su mal funcionamiento. El efecto y al mismo tiempo la causa del sistema de la desconfianza es el generalizado intervencionismo estatal que acentúa cada vez más los problemas en el funcionamiento de la economía. En lugar de tratarse de un tipo de intervención que acompaña al mercado o lo corrige en sus puntos débiles, lo interrumpe con violencia en los puntos neurálgicos de los cuales depende todo su buen funcionamien-

8 Claro que es necesario diferenciar la situación de los distintos países, caso por caso. No es lo mismo el Estado brasileño que el chileno y estos dos son muy distintos del Estado argentino o del mexicano. A lo que nos referimos es a la tendencia general por la cual los Estados en América Latina tienden a ser grandes, poco eficientes, corruptos y muy influidos por los distintos intereses, con difícil prevalencia de un sentido amplio del bien común.

to (como en el sistema de precios, por ejemplo, afectado por subsidios indiscriminados y cruzados, tarifas tergiversadas, precios máximos, etc.) generando una pérdida de confianza en sus mecanismos que produce distorsiones en la información las cuales a su vez llevan a una mayor intervención, etc. Pero la raíz está no tanto en una política económica intervencionista o liberal, sino en la falta de un sistema de relaciones recíprocas en el cual se integren todos los agentes, que a su vez, forme parte de un sistema análogo a nivel de la sociedad en general.



COMENTARIOS FINALES

Tal como hemos señalado, la importancia de las relaciones de don, entendidas en sentido más o menos amplio como relaciones de confianza y de reciprocidad mediata o inmediata, es actualmente tenida en cuenta en el ámbito teórico de distintas disciplinas. También hemos comentado las limitaciones que tienen algunos enfoques parciales, especialmente aquellos que están condicionados por modelos metodológicos demasiado rígidos que limitan la percepción de las relaciones del don reduciéndolas a los criterios que sirven para explicar otro tipo de relaciones pero que no son suficientes en este caso. Por lo demás estos problemas de tipo epistemológico comienzan a verse en la práctica cuando se consideran los casos concretos a los que también nos hemos aproximado brevemente como es el de los problemas que enfrentan hoy tanto las sociedades tradicionalmente caracterizadas por una confianza y una reciprocidad generalizadas, como las que sufren desde hace siglos el problema endémico de un déficit de confianza y reciprocidad como es el caso de las latinoamericanas.

En el caso de las sociedades con altos niveles de confianza, la preocupación pasa por recrear las bases de reciprocidad desgastadas por la expansión excesiva del recurso a la institucionalidad jurídica, al poder estatal militar o financiero o a los mecanismos de mercado para regular las relaciones interpersonales y el uso de los bienes comunes. En el de las sociedades de alta desconfianza, el problema principal radica fundamentalmente en lograr romper una matriz multiseccular que encierra a las personas en círculos pequeños de reciprocidad limitada y clientela, con altos grados de desconfianza y hostilidad hacia el resto de la sociedad, accediendo a formas de relación más amplias que permitan fundar estructuras institucionales y económicas más estables, más transparentes y más extendidas. Pero las dificultades y limitaciones mentales se hacen sentir a la hora de proponer soluciones. Tal como sostiene Stefano Zamagni, en relación a estos problemas subsiste en general la tendencia a aplicar un modelo mental binario, en el que sólo caben vías de solución que vengan de la aplicación de medidas político-institucionales del Estado o de incentivos del mercado. Son escasas las propuestas alternativas que busquen un tercer camino de solución. Esto último lleva a una retroalimentación cada vez mayor del problema ya que es precisamente la acentuación en lo puramente institucional, lo estatal o lo económico, sin trabajar antes sobre el problema de la base de confianza previa en las relaciones sociales, lo cual lleva a que se acentúe el desgaste cada vez mayor de estas mismas relaciones.

En el caso latinoamericano, la escasez de confianza y de círculos de reciprocidad ampliados, fue tradicionalmente enfrentada con una estrategia de transferencia de instituciones desde los países desarrollados en donde habían resultado exitosas. Ciertamente, esta política tuvo un éxito considerable en el período de formación de los Estados nacionales, que coincidía con la conformación todavía fuertemente elitista de la organización social en la que la confianza y la reciprocidad limitada de los pequeños círculos en el poder bastaron durante un tiempo para

sostener, con un efecto de retroalimentación relativamente efectivo, un cierto nivel de estabilidad política y de prosperidad económica. Sin embargo, cuando esta conformación elitista de la sociedad se modifica y se va hacia una sociedad más democrática, el modelo institucional resulta insostenible por la simple razón de que pasa a estar fundado ya no en un solo grupo pequeño sino en múltiples grupos variados y fragmentados, ahora todos capaces de competir por el poder, que carecen de la capacidad de formar entre ellos relaciones de confianza y de reciprocidad generalizadas. Incluso cuando la democratización da como resultado el surgimiento de círculos de confianza, dones y reciprocidad entre los líderes populares y la mayoría del pueblo, estos repiten, en una escala ampliada, el esquema de padronazgo clientelar de matriz tradicional, creando nuevamente un espacio cerrado y hostil hacia quienes están fuera del círculo clientelar (Offe, 1999). Si bien la evolución ha sido muy variada en los distintos países –algunos de los cuales experimentan el paso de la sociedad clientelar tradicional a la sociedad clientelar democrática de manera sumamente turbulenta y otros de manera más gradual y organizada- no está todavía claro en ningún país latinoamericano como será posible lograr redes de confianza y de reciprocidad verdaderamente generalizadas que permitan fundar instituciones y economías estables, prósperas y previsibles en el tiempo.

Por lo demás, el enfoque llamado de la “sociedad civil”, del “capital social” o de la “economía del don” como hemos preferido nombrarlo aquí, no ha tenido en América Latina un desarrollo todavía importante (Fernández & Pérez-Díaz, 2008). De hecho en nuestra región la opción al estatismo o al economicismo de mercado suele ser concebida como una suerte de tercera vía denominada alternativamente “economía social,” “economía popular” o “economía solidaria.” En realidad, estas últimas concepciones suelen tener que ver con las propuestas de desarrollo de un sector económico-social independiente e incluso a veces hostil al mercado o al Estado, compuesto por organizaciones populares (Coraggio, 2009; Vázquez Cabal, 2011), o basado en tradiciones de reciprocidad de antiguas economías indígenas, que ensayan formas de organización económica con escaso grado de integración con el resto de la economía (Alberti & Mayer, 1974, Chase Smith, 1994, Mallard, 2012).

Si bien tanto el desarrollo de las empresas sociales y civiles, inspirados en la llamada tradición de la economía civil italiana, como el de las economías populares latinoamericanas, resultan un aporte en el redescubrimiento de formas de empresarialidad y de intercambio económico, la idea de una economía del don debería ir mucho más allá. Implica volver a pensar el círculo de relaciones alrededor de los cuales se organiza la sociedad entera, poniendo énfasis en los puntos en que se interrelacionan las formas tradicionales de relación política y de mercado con otras formas de reciprocidad. Estas últimas no quedarían desde esta perspectiva, confinadas a un sector “civil” o “social” sino que permearían todo el tejido de las relaciones sociales, el cual se convertiría progresivamente en un entramado mucho más complejo y rico que el actual.

A principios del siglo XIX, el filósofo italiano Antonio Rosmini (1996) describía el paso de una sociedad que él denominaba “familiar” a la sociedad “civil.” En tanto en la primera las relaciones no eran estrictamente sociales, sino de señoría o patronazgo -ya que imitaban en el orden social general el modo de relación del padre hacia los hijos en una época en la cual la familia aún no se había democratizado- en la sociedad civil las relaciones sociales se basarían en el reconocimiento recíproco de los miembros como iguales en dignidad y derechos. En tal sentido, según Rosmini, dicho reconocimiento mutuo implicaría la salida de unas relaciones de subordinación paternalista en la que la reciprocidad es entendida como un don puramente unilateral al que se responde con fidelidad exclusiva, hacia unas relaciones de don o confianza mutuos basados en una fidelidad potencialmente inclusiva de todos los miembros, no sólo de

una determinada sociedad, sino de toda la humanidad a cuya unidad las sociedades estaban tendencialmente llamadas a converger (Rosmini, 1995). En tal sentido, partiendo de esta intuición de Rosmini, parecería que estamos hoy en un momento crucial de ese pasaje, que en los últimos siglos ha ido recorriendo distintas etapas con dramáticos retrocesos (al modo del *corsi e ricorsi* viquiano) pero que nuevamente presenta en nuestro tiempo una posibilidad de realización. Sin embargo, no se trata de un proceso necesario ni que deba darse en todas partes del mismo modo o con resultados siempre positivos. Por el contrario, la realización de la economía del don, entendida como el círculo de reciprocidad y confianza de las relaciones humanas y sociales que componen nuestra vida social, política y económica, requiere ante todo de una fuerte dosis de iniciativa y de ejercicio de la libertad personal de quienes formamos parte de las sociedades actuales, las cuales no pueden ser nunca reemplazadas por ningún diseño ni una forma de organización predeterminada. ■

BIBLIOGRAFÍA

- **Abduca, Ricardo Gabriel**, La reciprocidad y el don no son la misma cosa, Cuadernos de Antropología Social, núm. 26, 2007, pp. 107-124.
- **Akerlof, George** (1982), "Labor contract as partial gift exchange", Quarterly Journal of Economics 97:543-569.
- **Alberti, Giorgio & Mayer, Enrique (eds)**, 1974, Reciprocidad e intercambio en los Andes peruanos, Instituto de estudios peruanos, Lima.
- **Alves de Aquino, Jakson**, Investigación sobre la confianza interpersonal en Brasil, Universidade Federal do Ceará — Brasil Trabajo preparado para su presentación en el VII Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, organizado por la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP). Bogotá, 25 al 27 de septiembre de 2013.
- **Arrow, Kenneth** (1999). Observations on Social Capital, in: Dasgupta, Partha, and Stiglitz, Joseph (eds.), Social capital: a multifaceted perspective, Washington D.C.: World Bank, pp. 3-5.
- **Axelrod, R.** (1984), The Evolution of Cooperation, Academic Press, New York.
- **Bachmann, Reinhard & Zaheer, Akbar**, 2013, Handbook of Advances in Trust Research, Edward Elgar, Northampton.
- **Baeza Correa, Jorge**, "La (des)confianza de los jóvenes en Chile: un desafío a la educación", Rev. Pensamiento Educativo, Vol. 42, 2008. pp. 77-94
- **Baliga, S. and T. Sjoström** (2010), The Hobbesian Trap, Oxford Handbook of the Economics of Peace and Conflict, eds. Michelle Garfinkel and Stergios Skaperdas, Oxford: Oxford University Press.
- **Becker, G.S.** (1976), The Economic Approach to Human Behavior (University of Chicago Press, Chicago).
- **Beugelsdijk, Sjoerd, de Grooty, Henri L.F. & van Schaikz Anton B.T.M.**, "Trust and economic growth: a robustness analysis", Oxford Economic Papers 56 (2004), 118-134
- **Bohnet, Iris, Frey, Bruno S. & Huck, Steffen**, More Order with Less Law: On Contract Enforcement, Trust, and Crowding, American Political Science Review, Vol. 95, No. 1 March 2001.
- **Bowles, Samuel**, Is Liberal Society a Parasite on Tradition? Philosophy & Public Affairs 39, 2011, no. 1, 46-81.
- **Brennan, Geoffrey & Hamlin, Alan**, 1995, Economizing on Virtue, Constitutional Political Economy, 6, 35-56 (1995)

- **Bruni Luigino & Sugden, Robert**, "Moral canals: trust and social capital in the work of Hume, Smith and Genovesi", *Economics and Philosophy*, Spring 2000
- **Bruni Luigino**, 2008, *Reciprocity, Altruism and the Civil Society, In praise of heterogeneity*, Routledge, New York.
- **Bruni, Luigino & Zamagni, Stefano**, 2013, *Handbook on the Economics of Philanthropy, Reciprocity and Social Enterprise*, Elgar, Cheltenham.
- **Buunk, Bram P., Schaufeli, Wilmar**, *Reciprocity in Interpersonal Relationships: An Evolutionary Perspective On its Importance for Health and Well-Being*, *European Review of Social Psychology*, Volume 10, 1999, 259-291.
- **Caillé, Alain**, *Anthropologie du don (Anthropology of Gift)*, 2000, DDB, Paris.
- **Calvo Cabezas, Patrici**, *Racionalidad económica. Aspectos éticos de la reciprocidad*, Tesis doctoral, Doctorado interuniversitario « Ética y democracia », Universitat Jaume I, Castellón de la Plana, 2012.
- **Chase Smith, Richard**, "The gift that wounds: charity, the gift economy and social solidarity in indigenous Amazonia", Ponencia presentada en la conferencia *Forest Ecosystems in the Americas: Community-based Management and Sustainability*, University of Wisconsin, Madison, noviembre de 1994-enero de 1995.
- **Coleman, James (1990)**. *Foundations of Social Theory*. Harvard University Press.
- **Coraggio, José Luis**, "Territorio y economías alternativas", Ponencia presentada en el I Seminario internacional planificación regional para el desarrollo nacional. *Visiones, desafíos y propuestas*, La Paz, Bolivia, 30-31 de julio de 2009.
- **Council on Civil Society**, 1998, *A Call to Civil Society, Why Democracy Needs Moral Truths*, Institute for American Values, New York.
- **Dasgupta, Partha; Serageldin, Ismail (eds.)** (1999) *Social capital: a multifaceted perspective*, Washington D.C.: World Bank.
- **Diez Brodd, Ana Carolina**, "La carneada: sociabilidad, reciprocidad y política tradicional en poblados rurales del centro de la Provincia de Buenos Aires" Tesis de Licenciatura en Antropología, Orientación Social, Universidad Nacional de Centro de la Provincia de Buenos Aires, 2006.
- **Donati, Pier Paolo**, 2010, *Relational Sociology: A New Paradigm for the Social Sciences*, Routledge, New York.
- **Eisenstadt, S. N. & Roniger, Luis**, 1984, *Patrons, Clients and Friends: Interpersonal Relations and the Structure of Trust in Society*, Cambridge University Press, Cambridge.
- **Elster, Jon, Reciprocity and Norms, in Fleurbaey et al. (eds.)**, *Social ethics and normative economics : essays in honour of Serge-Christophe Kolm*, *Studies in Choice and Welfare*, Springer, Heidelberg, 2011.
- **Englmaier, Florian & Leider, Steve**, "Gift Exchange in the Lab - It is not (only) how much you give," Trabajo presentado en la Tinbergen Institute conference 'Human Relations, Reciprocity and Incentives in the Workplace' 2008, Rotterdam.
- **Falk, Armin & Kosfeld, Michael**, *Distrust – The Hidden Cost of Control*, *American Economic Review*, 2006, 96 (5), 1611 – 1630
- **Fehr Ernst & Schmidt, Klaus M.**, 2000, *Theories of Fairness and Reciprocity*, Munich Discussion Paper No. 2001-2, Department of Economics, University of Munich. <http://epub.ub.uni-muenchen.de/14/>
- **Fernández, Juan Jesús & Pérez-Díaz, Víctor**, "Las relaciones entre la confianza y el asociacionismo en la generación del capital social observaciones sobre la experiencia latinoamericana", en Carlos Gómez Bahílo (ed.) *El estudio de la realidad social. Libro homenaje a la profesora Ángela López*

Jiménez, Prensas Universitarias de Zaragoza, 2008, pp. 157-174.

- **Ferraro Emilia**, Reciprocidad, don y deuda. Formas y relaciones de intercambios en los Andes de Ecuador: la Comunidad de Pesillo, Flacso-Ecuador y Abya-Yala, Quito, 2004.
- **Frey, B. (1997)**, Not Just for the Money – An Economic Theory of Personal Motivation (Edward Elgar, Cheltenham).
- **Fukuyama, Francis**, “Capital social y economía global”, Este País 59, Febrero 1996.
- **Fukuyama, Francis**, 1995, Trust: Human Nature and the Reconstitution of Social Order, Simon & Schuster, New York.
- **Fukuyama Francis**, “Social Capital and Civil Society”, The Institute of Public Policy, George Mason University, October 1, 1999, Prepared for delivery at the IMF Conference on Second Generation Reforms.
- **Gambetta, Diego** (2000) ‘Mafia: The Price of Distrust’, in Gambetta, Diego (ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations. Electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 10, pp. 158-175, <http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/gambetta158-175.pdf>.
- **Gérard-Varet, L.-A., S.-Ch. Kolm, and J. Mercier Ythier, eds.** (2000) The Economics of Reciprocity, Altruism, and Giving, (MacMillan, London).
- **Gintis, Herbert**, 2013, Altruistic reciprocity, en Bruni, Luigino & Zamagni, Stefano, 2013, Handbook on the Economics of Philanthropy, Reciprocity and Social Enterprise, Elgar, Cheltenham.
- **Glaeser Edward L.; Laibson David.; Sheinkman, Jose A.; Soutter, C.L.** (2000) Measuring trust”, Quarterly Journal of Economics”, 65, 811-846.
- **Gordon, Sara**, “Confianza, reciprocidad y asociatividad: ¿relación indispensable para el desempeño institucional?”, Estudios Sociológicos, XXIV: 71, 2006, 397-421.
- **Gouldner, A.** (1960), “The norm of reciprocity: A preliminary statement”, American Sociological Review 25:161-178.
- **Gui, B.**, 2005, From Transactions to Encounters: The Joint Generation of Relational Goods and Conventional Values, in Gui, B. and R. Sugden (Eds.), Economics and Social Interactions, Cambridge University Press: Cambridge.
- **Güth, W. (1995)**, “An evolutionary approach to explaining cooperative behavior by reciprocal incentives”, International Journal of Game Theory 24 (4): 323-344.
- **Hardin, Russell**, 2002, Trust and Trustworthiness, Russell Sage, New York.
- **Hollis, Martin** (1998). Trust within Reason. Cambridge University Press.
- **Knack, Stephen**, “Trust, Associational Life and Economic Performance”, Paper prepared for the HRDC-OECD International Symposium on The Contribution of Investment in Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being.
- **Kolm, Serge**, 2008, Reciprocity: An Economics of Social Relations, Cambridge University Press, Cambridge.
- **Kube, Sebastian, Maréchal, Michel André & Puppe, Clemens**, “The Currency of Reciprocity - Gift-Exchange in the Workplace”, February 2010, Institute for Empirical Research in Economics, University of Zurich, Working Paper Series, ISSN 1424-0459 Working Paper No. 377.
- **Kurz, M., 1979**, “Altruistic equilibrium”, in: B. Balassa and R. Nelson, eds., Economic Progress, Private Values and Policy (North-Holland) 177-200.
- **Luhmann, Niklas (2000)** ‘Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives’, in Gambetta, Diego (ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations, electronic edition, Department of Sociology, University of Oxford, chapter 6, pp. 94-107.

- **Mallard, Bruno**, Mercados andinos y reciprocidad humana: un desafío al principio de lo útil, Cuadernos interculturales, Año 10, N° 19, Segundo semestre 2012, 49-71.
- **Mascareño, Aldo**, Justicia global y justicia sectorial en la sociedad mundial. Momentos de universalidad en la lex mercatoria, Dilemata, Revista Internacional de Éticas aplicadas, N° 13, (2013), 45-68.
- **Millán, René & Gordon, Sara**, “Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas”, Revista Mexicana de Sociología, año 66, núm. 4, octubre-diciembre, 2004. México, D. F., 711-747.
- **Möllering, Guido**, 2006, Trust: Reason, Routine, Reflexivity, Elsevier, Amsterdam.
- **Narotzky, Susana & Moreno, Paz**, Reciprocity's dark side. Negative reciprocity, morality and social reproduction, Anthropological Theory September 2002 vol. 2 no. 3 281-305
- **Jorge Nef**, “The Culture of Distrust in Latin American Public Administration”, Paper presented at Public Administration: Challenges of Inequality and Exclusion Miami (USA), 14-18 September 2003
- **Offe, Claus**, How Can We Trust Our Fellow Citizens? in: Warren, Mark E. (ed.), Democracy and Trust. Cambridge: Cambridge University Press, 1999: 2-87
- **Offer, Avner**, Between the gift and the market: the economy of regard, Economic History Review, L3 3(1997), pp. 450-476
- **Oliveros, Virginia**, 2013, A Working Machine Patronage Jobs and Political Services in Argentina, DoctoralThesis,ColumbiaUniversity. <http://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac%3A161503>
- **Ortega, Daniel; Ronconi, Lucas y Sanguinetti, Pablo**, “Reciprocidad y voluntad de pagar impuestos: evidencia de un experimento de encuestas en América Latina”, CAF Documento de trabajo N° 2012/01, June, 2012.
- **Putnam, Robert D., with R. Leonardi, and R. Nanetti** (1993) Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy (Princeton: Princeton University Press).
- **Putnam, Robert D.**, 2000, Bowling alone: the collapse and revival of American community, Simon & Schuster, New York.
- **Rosmini, Antonio**, 1995, Universal Social Right, Rosmini House, Durham.
- **Rosmini, Antonio**, 1996, Rights in civil society, Rosmini House, Durham.
- **Sandel, Michael**, 2012, What Money Can't Buy, The Moral Limits of the Market, Macmillan, New York.
- **Sobel, Joel**, Can We Trust Social Capital? Journal of Economic Literature, Vol. XL (March 2002), 139–154
- **Sobel, Joel**, Interdependent Preferences and Reciprocity, Journal of Economic Literature, Vol. XLIII (June 2005), pp. 392–436
- **Solow, Robert (1999)**. Notes on social capital and economic performance, en: Dasgupta, Partha, and Serageldin, Ismail (eds.), Social capital: a multifaceted perspective, Washington D.C.: World Bank, pp. 6-9.
- **Torsello, Davide**, Clientelism and Social Trust in Comparative Perspective: Particularism versus Universalism, International Journal of Humanities and Social Science, Vol. 2 No. 23; December 2012.
- **Vázquez Cabal, Leopoldo Antonio** La influencia de la Teología de la Liberación en las economías solidarias en México, CAOS – Revista Eletrônica de Ciências Sociais, n. 16, março 2011, Número 16 – Março de 2011 Pág.18 – 29, www.cchla.ufpb.br/caos 18
- **Verhezen, Peter**, 2005, Gifts and Bribes An Essay on the Limits of Reciprocity, Hoger Instituut Voor Wijsbegeerte, Leuven.
- **Zamagni, S., ed.** (1995), The Economics of Altruism (Edward Elgar, Cheltenham).
- **Zamagni, Stefano**, Heterogeneidad motivacional y comportamiento económico. La perspectiva de la economía civil, Unión editorial, Madrid.