



Revista  
**Ciencia Económica**

Órgano de difusión del Seminario Permanente de la Academia de Teoría Económica



Facultad de Economía

**Verano de 2012**

**Año 1 • no. 1**

UNAM

José Narro Robles  
Rector

Eduardo Bárzana García  
Secretario General

Enrique del Val Blanco  
Secretario Administrativo

Javier de la Fuente Hernández  
Secretaria de Desarrollo Institucional

Ramiro Jesús Sandoval  
Secretario de Servicios  
a la Comunidad Universitaria

Luis Raúl González Pérez  
Abogado General

FACULTAD DE ECONOMÍA

Leonardo Lomelí Vanegas  
Director

Eduardo Vega López  
Secretario General

Javier Urbieto Zavala  
Secretario Administrativo

CIENCIA ECONÓMICA

Mauro Rodríguez García  
Director

Karina Navarrete Pérez  
Secretaria Técnica

Andrés Blancas Neria  
Jorge Carreto Sanguinés  
Irma Escarcega Aguirre  
Carlos Guerrero de Lizardi  
Rogelio Huerta Quintanilla  
Carlos Ibarra Niño  
Carlos Maya Ambía  
Comité Editorial

Karina Navarrete Pérez  
Formación editorial

Jorge Carreto Sanguinés  
Irma Escarcega Aguirre  
Rogelio Huerta Quintanilla  
Mauro Rodríguez García  
Paulo Scheinvar Akcelrad†  
Fundadores

Rodríguez García, M., 2012.  
Economía y cultura en *La confianza*  
de Francis Fukuyama. *Ciencia*  
*Económica*, 1(1), pp. 99-105.

doi: 10.22201/fe.24484962e.2012.v1n1.a6

---

# Economía y cultura en La confianza de Francis Fukuyama

Mauro Rodríguez García

---

Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)  
<kykloz@yahoo.com.mx>

---

doi: 10.22201/fe.24484962e.2012.v1n1.a6

Francis Fukuyama, 1998. *La confianza*. Barcelona: Ediciones B, 472 pp.

**E**n esta obra de Francis Fukuyama se tratan tres grandes temas en treinta y un capítulos, distribuidos en cinco partes. Uno de los temas plantea una interesante relación teórica entre instituciones del ámbito de la moral que condicionan la estructura económica de una sociedad. Como segundo tema realiza un estudio comparativo bastante documentado, y apasionante, de la recién indicada relación *economía-cultura*, para una considerable cantidad de sociedades, entre ellas la china, francesa, italiana, coreana, japonesa, norteamericana y alemana, muchas de ellas desde un amplio horizonte histórico. Por último –aunque este orden no se corresponde con la obra en reseña–, se refiere a la idea del arribo de la evolución social de la humanidad a un estadio superior y final, consistente en la adopción de un sistema político de democracia liberal con un sistema económico de mercado. En las siguientes líneas nos ocuparemos de manera principal del contenido teórico de la obra en ciernes, respecto del cual nuestra presentación no sigue la secuencia expositiva de la obra, sino que detecta la concatenación conceptual que sustenta el discurso del autor.

La cultura impacta sobre la economía, pues ciertos rasgos culturales determinan la estructura económica en una sociedad y, con ello, el lugar de un sistema económico nacional en la división mundial del trabajo: podría resumirse así la tesis principal de la obra en su vertiente teórica, expuesta de manera directa en siete capítulos, y que profundiza, extiende o particulariza en diversas partes de otros siete de ellos (dedicados ya estos últimos al examen empírico de manera principal). Ahora bien, para convalidar

esa tesis, se recurre a dos acercamientos en la relación economía-cultura. En uno se parte de elementos cognitivos propios de la antropología cultural, y en otro se contrastan conceptos y rasgos culturales con el planteamiento económico neoclásico del individuo racional maximizador de utilidad.

En la perspectiva planteada, se dice que algunas sociedades engendran valores y hábitos morales (virtudes sociales o costumbres éticas, sinónimos usados por Fukuyama) que condicionan la toma de decisiones con base en la costumbre –y por ende la elección– de manera que generan un mayor rendimiento económico y tornan más eficientes a las empresas. Como se evocó, no todas las sociedades generan ese tipo de normas, las principales de las cuales son la fiabilidad, la honradez, el sentido del deber con los demás, la lealtad, la capacidad de colaboración y la solidaridad en sí misma. Adviértase que tales valores (y no la racionalidad neoclásica) condicionan la conducta humana en grupo para actuar con eficiencia, conducta que no es impelida o coaccionada por leyes o reglamentos, sino que es parte de la moralidad preexistente en la comunidad.

Esas normas y valores, desde su habituación en la familia, se interiorizan por el individuo y, así, engendran la cualidad de anteponer el interés colectivo sobre el individual, lo que se torna en un rasgo de la personalidad. Esa característica, por otro lado, al condicionar un tipo de conducta en las relaciones sociales, da como resultado la aparición en ellas de confianza mutua, rasgo que se manifiesta como existencia de solidaridad en comunidad, misma que constituye el condicionante del capital social que existe en la colectividad, concepto que abordamos *infra*.

Las reglas en cuestión condicionan una economía saludable, pues al formar parte de la conducta comunitaria provocan una conducta imbuida de confianza mutua entre sus integrantes, *i.e.*, crean expectativas de la ocurrencia de un comportamiento ordenado, honrado y de cooperación, y llevan así aparejada la característica de reducir costos en las actividades que se desarrollen, por ser innecesaria la vigilancia del quehacer de cada uno, y por ende por poder prescindirse de la creación de leyes y reglamentos para ello, además de que se induce la creatividad en las relaciones sociales en empresas.

Vale la pena precisar que el proceso recién descrito se hace posible porque las citadas virtudes sociales o normas morales constituyen el marco que permite que cristalicen las virtudes individuales, como por ejemplo la ética del trabajo.

Ahora bien, respecto a los mecanismos concretos con que, en las diversas experiencias históricas, las sociedades han adquirido aquellas virtudes sociales condicionantes de la confianza mutua y, por ende, de capital social, Fukuyama destaca tres: la religión, cuyos preceptos morales del bien y del mal fomentan la acción humana en bienestar del colectivo antes que del personal, como acaeció, *v.g.*, con las sectas protestantes en los Estados Unidos de América principalmente, aunque también en otros países. Otro caso que engendra tal contexto social es la existencia de organizaciones comunales fuertes que resistieron el avance de la formación de estados nacionales, como en Alemania. Finalmente, puede ocurrir una mezcla de factores religiosos –como el confucianismo– con el tipo de feudalismo que, en el caso de Japón, fomentaron la existencia de aquellos factores de sociabilidad espontánea.

Vistas desde otro ángulo, dichas normas y relaciones sociales dan lugar al concepto capital social, entendido como la capacidad de las personas para agruparse y organizarse con propósitos comunes, en los diferentes planos de la actividad social (y que es vital para la vida económica), capacidad esa que depende del grado en que las comunidades compartan las mencionadas virtudes sociales y de que las personas subordinen sus intereses personales a los de grupo, pues de ello deriva la confianza. De nueva cuenta, no todas las sociedades disponen del mismo grado de capital social. Se deduce que a menor dotación de esta cualidad, menor capacidad tendrán los individuos en sociedad para explotar actividades económicas, y a la inversa. En efecto, la confianza es una característica que aglutina a la sociedad en tanto favorece la formación de diversos tipos de grupos sociales, mediante los cuales los individuos logran fines comunes de distinta naturaleza, cuyo conjunto forma la llamada sociedad civil, *i.e.*, asociaciones distintas a las del Estado o al Estado mismo, y diferentes al grupo social primario (la familia), creados por el sector privado –si se prefiere la expresión–, tales como universidades y escuelas en general, clubes, medios masivos de comunicación, asociaciones de caridad, iglesias, equipos deportivos, sindicatos, empresas, *inter alia*.

Ahora bien, una de las causas que encuentra Fukuyama de la baja o escasa sociabilidad espontánea, o la escasa dotación de capital social, es de carácter histórico: ocurre en aquellos pueblos en los que en su génesis histórica un Estado fuerte se empeñó en destruir organismos intermedios entre la familia y el propio Estado para

evitar o minar la competencia por el poder político. México, Italia, Rusia y muchos países más han experimentado estas situaciones.

Contemplado el escenario previo en otra perspectiva, y restringiéndose ahora a la vida económica, Fukuyama plantea que las personas se involucran en actividades económicas donde anteponen el interés del grupo –*e.g.*, el negocio– al interés personal, con el propósito de obtener reputación, interés y meta que como resultado paralelo condiciona mayor eficiencia económica. Plantea que esa conducta coexiste con la del individuo aislado, egoísta, con comportamiento racional que toma elecciones para satisfacer deseos y necesidades, que accede al trabajo para obtener ingreso como medio para lograr ese fin. Pues además (nos dice), el trabajo es un medio para salir de la vida privada y entrar en la vida social, *locus* éste donde el individuo –y sólo ahí– satisface su anhelo de formar parte de una comunidad, donde tiene una jerarquía, cualquiera que sea ésta. En efecto, el ingreso devengado por el trabajo también es fuente de identidad, de posición social y, así, de dignidad para la persona, medio para obtener reconocimiento, que se logra con un comportamiento que antepone el beneficio del grupo al personal, *i.e.*, se trata de una conducta que sólo puede ser social.

La necesidad de reconocimiento y el egoísmo forman parte de la naturaleza humana. Si bien este planteamiento es válido para la actividad en diversos grupos sociales, es relevante al seno de la empresa, donde tiene la consecuencia de crear confianza, y así, eficiencia.

Ahora bien, la familia es el primer grupo en el que encarnan las virtudes sociales apuntadas *supra*, y constituye el primer mecanismo social de su transmisión y reproducción –en particular– que conforman el caldo de cultivo para que la confianza se socialice, *i.e.*, para su irradiación a la sociedad civil. La fuerza con que la confianza se asimila por las personas en la familia, y su mayor o menor capacidad para irradiarla hacia otros grupos de socialización, da forma así a lo que denomina *sociabilidad espontánea*, referida como la capacidad de formar grupos en la sociedad para el logro de fines específicos. Por ende, existirán también diversos grados de sociabilidad. Empero, ya desde las características que en la familia adquiere la confianza, puede establecerse una relación entre ese grupo social primario, la confianza y el tipo de organización económica que predominará en el sistema económico, y con ello, el lugar de la economía en la división internacional del trabajo (tesis principal del autor, como aquí hemos destacado).

Al respecto, Francis Fukuyama argumenta que prácticamente todo negocio inicia como una empresa familiar, y por ende que la familia, en ese caso, es unidad social y unidad económica. En ésta, el fundador dirige, organiza el trabajo y da empleo a familiares. Existen sociedades en las cuales este patrón se adopta como “forma de vida”; es en la familia en la que se confía para mantener y hacer crecer al negocio; no se acepta a individuos ajenos al círculo porque no son sujetos de confianza (la familia puede ser nuclear o extendida, según la sociedad en consideración). La empresa familiar puede prosperar, crecer, mediante la organización basada en la parentela. La confianza grupal es la fuerza que potencialmente permite ese logro. Sin embargo, esta característica puede asumir más de un tipo, pues la confianza puede quedar constreñida a ese grupo social primario, la familia, o bien puede expandirse fuera de ésta, lo cual de ocurrir se traduce en una sociedad civil donde existe una multitud de organismos entre la familia y el Estado.

Ahora bien, cuando la unidad social básica se torna también unidad económica, *i.e.*, cuando se decide iniciar un negocio y ello tiene lugar en una sociedad con alto nivel de confianza, pero ésta se dispensa sólo en el ámbito familiar y se desconfía de las personas ajenas a ella, esa situación condiciona que en la estructura económica de esa sociedad predominen las pequeñas empresas familiares, y que sean pocas las grandes empresas. De éstas, las que existan, en general, son formadas por el gobierno o con inversión extranjera. En las condiciones así especificadas, se presentará constantemente el fenómeno histórico de multitud de empresas que se crean, y en forma simultánea otras que se expanden y otras que quiebran, negocios esos que tienen como rasgo ser intensivos en trabajo, requerir poco capital, procesar por ende con reducida escala de producción y con capacidad para enfrentar de manera expedita cambios de la demanda, en mercados que de suyo son fragmentados y reducidos.

La razón del predominio de la pequeña empresa tiene que ver con su evolución: en general, se crean por un jefe de familia que la dirige, la administra y la hace crecer. Al morir el fundador la empresa ha de repartirse entre sus descendientes, por lo cual se fragmenta, colapsa, o en el mejor de los casos, uno de los herederos se hace del control e incluso puede continuar su expansión, mas ha de participar los beneficios con los demás. Luego, al morir el segundo tenedor del negocio, la empresa se reparte entre los hijos


de éste y los de los hermanos del mismo. Habida cuenta que no todos estos últimos tienen igual número de hijos, que los últimos descendientes no tienen el conocimiento, capacidad o interés en la empresa, gastan sus recursos hasta hacerla quebrar.

Este proceso es el condicionante del predominio de las empresas familiares en algunas economías, cuyos determinantes son el nivel de confianza centrado en la familia y el tipo de costumbre de heredar a los hijos. Las sociedades china, italiana meridional, francesa y española, ejemplifican este patrón.

En el fenómeno en ciernes, por otro lado, el papel de la familia es complejo y contradictorio, pues puede ser un organismo muy fuerte, como en China, y por ello bloquear el surgimiento de organismos modernos. O puede ser muy débil, como en Francia y la Italia sureña, de manera que son incapaces de generar aquellos organismos.

En particular, las empresas se mantienen con dimensiones pequeñas, de propiedad familiar y, en general, no sobreviven a la tercera generación, porque con dicho mecanismo se impide la innovación organizacional que permite hacerlas crecer mediante la captación de capital ajeno al ámbito familiar, cambiar su organización hacia una de tipo departamental y jerárquica que delegue decisiones en el proceso cotidiano y en el expansivo, fenómeno ese que sólo puede realizarse, en el ámbito legal, mediante las sociedades anónimas amparadas en el derecho mercantil y una estructura de derechos de propiedad; y en el ámbito cultural, se hace posible cuando en la sociedad se cultivan valores que promueven la confianza en grupos sociales diferentes a la familia.

Este último es el caso donde la confianza no queda “atrapada” en el ámbito familiar, sino que trasciende a éste. El autor documenta cómo en sociedades, pasadas y contemporáneas, donde las personas son capaces de crear una gran diversidad de organismos fuera de la familia y al margen del Estado, tienen capacidad para generar un ambiente donde prevalecen hábitos culturales que solidifican la confianza y el capital social, y son precisamente ese tipo de sociedades donde una capa de grandes empresas o redes de empresas domina el sistema económico, caracterizadas por la sociedad anónima, la gran escala en la producción y el uso intensivo del capital (sin que ello implique que no existan pequeñas empresas y empresas estatales en su respectiva economía, las cuales empero no predominan en la estructura económica): la sociedad anónima



sólo puede surgir cuando las personas confían en otras, ajenas a la familia, para hacer negocios (circunstancia que es reforzada por el marco legal aludido), usando capital propio y de otros para que la empresa crezca y se torne longeva, lo que involucra también que la familia habrá de tornarse en accionista pasivo y ceder la dirección del negocio a personal profesional y las decisiones trascendentales a consejos o a bancos. En la contemporaneidad, las sociedades alemana, japonesa, estadounidense y de la terza Italia forman parte de este caso.

Las notas presentadas *supra* permiten afirmar que, en el mundo académico de científicos sociales y economistas en particular, las ideas del autor en reseña son interesantes y potencialmente prolíficas, en tanto pueden incidir en el desarrollo y extensión de la investigación teórica y empírica, motivo por el cual el libro aquí en consideración no pierde vigencia, cuestión que motivó la presente reseña.

Finalmente, quien elabora las presentes notas hace advertir que no es posible en el plano lógico que, del entramado teórico que sustenta el discurso de Fukuyama (mismo que arriba procuramos ordenar y sintetizar), se obtenga el corolario del “fin de la historia” al que nos referimos en nuestro parágrafo inicial.