

Formato digital  
ISSN 2542-3460  
Depósito legal ZU2017000273

Formato impreso  
ISSN 1317-102X  
Depósito legal pp 200002ZU729

# Revista de Artes y Humanidades



# UNICA

Universidad Católica Cecilio Acosta



UNICA

Año 26  
Enero - Junio  
2025

Nº 54



**Revista de Artes y Humanidades UNICA**  
*Volumen 26 N°54 / Enero-junio 2025, pp. 36-53*  
*Universidad Católica Cecilio Acosta – Maracaibo - Venezuela*  
ISSN: 1317-102X e – ISSN: 2542-3460

## **Acción colectiva en contextos de fragilidad estatal (II)**

---

**LOMBARDI BOSCÁN, Diego**

---

*Docente e investigador*

ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-8464-3696>

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.15809674>

### **Resumen**

En el siguiente trabajo se analiza la acción colectiva en contextos de fragilidad estatal, caracterizados por la debilidad institucional y la erosión de la cohesión social, lo que dificulta la cooperación y genera dinámicas de fragmentación social. Se argumenta que, en estos escenarios, la confianza interpersonal y el capital social dejan de ser consecuencias de la acción colectiva protegida por el Estado y pasan a ser condiciones necesarias para su surgimiento. El artículo examina distintas conceptualizaciones de la confianza, desde enfoques racionales (Hardin) hasta perspectivas estructurales y culturales (Luhmann, Fukuyama), destacando su papel central en la formación del capital social. Asimismo, se exploran las relaciones entre capital económico, capital social y poder (Bourdieu), mostrando cómo la pérdida de capital económico reduce la capacidad de acumular capital social y, por ende, de ejercer poder en contextos de debilidad estatal. Finalmente, se presenta un modelo en el que la acumulación de confianza, dependiente de la cantidad y calidad de las interacciones sociales es clave para sostener el capital social ante la fragilidad institucional, distinguiendo distintos tipos y ámbitos de confianza relevantes para la cooperación social.

**Palabras clave:** fragilidad estatal, acción colectiva, confianza, capital social, cohesión social

Recibido: 16-02-2025

Aceptado: 08-05-2025

### *Collective Action in Contexts of State Fragility (II)*

### **Abstract**

The following paper analyzes collective action in contexts of state fragility, characterized by weak institutions and eroded social cohesion, which hinder cooperation and foster social fragmentation. It argues that, in such settings, interpersonal trust and social capital shift from being outcomes of state-protected collective action to necessary preconditions for its emergence. The article reviews

*Esta obra se publica bajo licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0)*

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

various conceptualizations of trust, from rational-choice approaches (Hardin) to structural and cultural perspectives (Luhmann, Fukuyama), highlighting trust's central role in the formation of social capital. It also explores the relationships between economic capital, social capital, and power (Bourdieu), showing how the loss of economic capital diminishes the ability to accumulate social capital and exercise power in fragile states. Finally, the text proposes a model in which the accumulation of trust—dependent on the quantity and quality of social interactions—is key to sustaining social capital amid institutional weakness, distinguishing different types and domains of trust relevant for social cooperation.

**Keywords:** state fragility, collective action, trust, social capital, social cohesion

## **Introducción**

En los contextos de fragilidad estatal la debilidad de las instituciones formales es una de las características dominantes, y con ella la mayor dificultad que tiene el Estado para regular las interacciones sociales. En dichos contextos la acción colectiva pasa a depender más de las relaciones entre las personas, las cuales a su vez se basan en cierto nivel de cohesión social existente.

Ahora bien, en dichos contextos de fragilidad estatal la cohesión social se erosiona, lo que, junto a la debilidad de las instituciones formales, genera un círculo vicioso en el que la acción colectiva se hace cada vez más difícil. Esto trae como consecuencia una sociedad más fragmentada que, con un Estado con capacidades limitadas para ejercer sus funciones, termina atrapada en una dinámica de “sobrevivencia del más apto”.

Paradójicamente, una de las variables claves para detener el círculo vicioso en el que ha entrado la sociedad parte de las causas, a saber, la fragilidad del Estado. En contextos en los que éste tiene cierta capacidad de actuar parte de su razón de ser es facilitar la cooperación entre los ciudadanos a través del respeto a las normas, lo que permite que la confianza interpersonal, la cohesión y el capital sociales sean más un resultado natural de la acción colectiva protegida por el Estado que una condición necesaria. Sin embargo, en contextos en los que el Estado es frágil estas variables pasan a ser sustitutas dejando de ser consecuencias y pasando a ser causas de la acción colectiva.

Lo anterior lleva a una interrogante fundamental, ¿es posible lograr promover la acción colectiva en contextos de fragilidad estatal? Lo que a su vez plantea preguntas adicionales con

respecto a las variables que facilitan dicha acción colectiva: ¿qué condiciones se necesitan para que exista cierto grado de cohesión social? ¿cómo logra una sociedad acumular mayores niveles de Capital Social? Y, quizás más importante aún, en contexto de fragilidad estatal, ¿es posible fortalecer la cohesión social?

Para responder a estas preguntas se partirá de un concepto fundamental y que es base común del Capital Social y la Cohesión Social, a saber, la confianza. A partir de su definición se identificarán los tipos de confianza para a partir de ahí determinar aquellas que tienen mayores posibilidades de darse en contextos de fragilidad estatal. Por último, se incorporará el concepto de reciprocidad como una posible causa de la cooperación entre individuos.

### **Una aproximación al concepto de Confianza como base del Capital Social**

La confianza es una idea entrelazada a otros conceptos provenientes de las mismas ciencias sociales, como son la cohesión social, el capital social, la solidaridad, entre otros. Por ejemplo, con respecto al primero de estos, señala Cristián Cox (en Mardones. [et.al.], 2012) que las *“actitudes y conductas constitutivas de la cohesión social (sentimiento de pertenencia e identidad común, tolerancia y respeto por otros individuos y culturas, confianza interpersonal e institucional, cooperación cívica), por un lado, de un conjunto de instituciones que se juzga son pre-requisitos de la cohesión social, por otro: sistemas de Welfare para compartir el riesgo y proveer protección; mecanismos redistributivos (como impuestos) para fortalecer la igualdad o la igualdad de oportunidades; y mecanismos de resolución de conflictos”* (pág. 164). Como se puede ver en el texto anterior, la confianza es uno entre muchos otros elementos que constituyen la cohesión social.

En línea con lo anterior, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) señala que *“una primera noción cercana a la de cohesión es la de capital social, entendido como patrimonio simbólico de la sociedad en términos de la capacidad de manejo de normas, redes y lazos sociales de confianza, que permiten reforzar la acción colectiva y sentar bases de reciprocidad en el trato, que se extienden progresivamente al conjunto de la sociedad”* (2007, pág. 15). Así, la cohesión social en parte es resultado de la existencia de cierto grado de capital social, y éste a su vez tiene entre algunos de sus elementos constitutivos los “lazos sociales de confianza”; lo que lleva a una pregunta de origen, ¿cómo nacen esos “lazos sociales de confianza”?

Para responder a la interrogante anterior es preciso reconocer que existen distintas perspectivas desde la que se aborda el concepto de confianza, lo que ha derivado en distintos debates, siendo uno de ellos sobre los factores que se necesitan para que ésta tenga lugar. En este sentido, Russell Hardin (2002), plantea la confianza como un cálculo estratégico fundamentado en el interés individual. Según Hardin, la confianza se basa en la evaluación racional de los intereses de los otros, donde un actor confía en otro solo si estima que las acciones de este último coinciden con sus propios objetivos o beneficios. Esta perspectiva sugiere que la confianza es un proceso de cooperación que surge cuando ambas partes perciben un interés mutuo en la interacción.

Por otro lado, Niklas Luhmann, en *Trust and Power* (1979), ofrece una interpretación distinta al proponer que la confianza no es meramente un cálculo racional, sino un mecanismo evolutivo esencial para reducir la incertidumbre y manejar la complejidad en la sociedad moderna. Según Luhmann, la confianza permite que las interacciones sociales se desarrollen sin la necesidad de una vigilancia constante, posibilitando la cooperación incluso en contextos donde la información es incompleta o ambigua. Así, su enfoque subraya un fundamento estructural que trasciende el interés individual.

El planteamiento de Luhmann es particularmente relevante en contextos de fragilidad estatal, ya que estos tienden a ser sistemas complejos debido a que los mecanismos de regulación formales son débiles (North et al., 2009; Ashraf & Lockhart, 2008). En este sentido señala que *"donde hay confianza, existen mayores posibilidades de experiencia y acción; se incrementa la complejidad del sistema social y también el número de posibilidades que pueden reconciliarse con su estructura, porque la confianza constituye una forma más efectiva de reducción de la complejidad"* (pág. 8). La confianza ayuda a reducir la complejidad, aumentando las posibilidades de acción; lo contrario a esto es justamente parte de la trampa de la fragilidad estatal, dada la complejidad del sistema al no haber confianza (o estar debilitada) las posibilidades de acción de la sociedad civil se reducen.

Al igual que Luhmann, Francis Fukuyama (1995) se aleja de la visión individualista de la confianza de Hardin al vincularla más a aspectos culturales, específicamente sostiene que la confianza surge de normas y valores compartidos. En este sentido señala: *"La confianza es la expectativa que surge dentro de una comunidad de comportamiento regular, honesto y*

*cooperativo; basada en normas compartidas comúnmente por otros miembros de esa comunidad”* (Fukuyama, 1985. Pág. 26). En esta definición destacan dos aspectos fundamentales, las relaciones recurrentes entre los miembros de la comunidad y la existencia de normas compartidas, lo que de alguna manera circunscribe el ámbito de la confianza a las relaciones cercanas.

Este último aspecto, el foco de la confianza en las relaciones entre personas cercanas, trae consigo un aspecto muy importante por abordar, a saber, cómo las interacciones recurrentes basadas en normas y valores compartidos se traslada a la sociedad como un todo. Esta interrogante apunta a un concepto abordado al inicio de esta sección, el Capital Social. En este sentido, Fukuyama señala que *“el capital social es una capacidad que surge de la prevalencia de la confianza en una sociedad o en ciertas partes de ella”* (Fukuyama, 1985. Pág. 26). Así pues, en la medida que las relaciones basadas en la confianza prevalecen en la sociedad, según el autor, es que puede darse cierta acumulación de capital social.

Hasta este punto, hemos establecido el vínculo entre capital social y confianza, entendiendo a esta última como un factor que contribuye a la constitución del primero. Además, se han presentado diversas perspectivas sobre el concepto de confianza, abarcando un rango que va desde su comprensión como un “cálculo racional” hasta enfoques más colectivistas, basados en teorías evolutivas y culturales. Incluso existen enfoques que sostienen que la confianza se basa en la percepción de la intención y disposición de los otros, influenciada por experiencias previas y un historial de interacciones (Deutsch, 1979), o que requiere de una “disposición moral” orientada hacia la reciprocidad y la benevolencia (Baier, 1994).

Dadas las posibilidades y limitaciones inherentes a la existencia de la confianza —la cual puede surgir desde un cálculo racional hasta una disposición moral o una herencia cultural—, resulta evidente su vínculo con el capital social. En particular, siguiendo la línea de Fukuyama, la acumulación de confianza en una sociedad constituye un elemento esencial del capital social. Pero, ¿qué es el capital social?

Pierre Bourdieu (1986) identifica diferentes formas de capital y afirma: *“la estructura de la distribución de los diferentes tipos y subtipos de capital en un momento dado representa la estructura inmanente del mundo social”* (pág. 280). En contextos de fragilidad estatal, esta afirmación implica que la *“estructura inmanente del mundo social”* refleja una sociedad

fragmentada en grupos con distintos niveles de capital, evidenciando las desigualdades y tensiones entre ellos.

Según Bourdieu, existen tres tipos de capital. El primero es el capital económico, que se define como aquel *“inmediata y directamente convertible en dinero”*. En segundo lugar, el capital cultural, que el autor asocia con la *“calificación académica”*, derivada de las limitaciones y la complejidad inherentes a la transmisión de la cultura. Por último, el capital social, que Bourdieu describe como *“el conjunto de los recursos actuales o potenciales vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones de conocimiento y reconocimiento mutuo, más o menos institucionalizadas; o, en otras palabras, a la pertenencia a un grupo que proporciona a sus miembros el respaldo del capital colectivo de la comunidad, una ‘credencial’ que les otorga crédito en diversos sentidos”* (pág. 286).

La relación entre estos tres tipos de capital es dinámica y compleja. No obstante, Bourdieu señala que el capital económico es la *“raíz”* de los otros dos. Según el autor, *“los diferentes tipos de capital pueden derivarse del capital económico, pero solo al costo de un esfuerzo de transformación más o menos grande”* (p. 287). Con base en lo anterior, se puede afirmar que quien posee capital económico tiene mayores posibilidades de fortalecer tanto su capital cultural como su capital social, siendo este último de especial interés para el presente análisis. Esto se debe a que, por un lado, el capital social establece un vínculo directo entre el capital económico y el Poder. Por otro lado, la pérdida de capital económico debilita el capital social, lo que a su vez implica una disminución en la capacidad de ejercer el Poder.

La dinámica entre capital económico, capital social y poder, aunque presente en muchas sociedades, adquiere especial relevancia en contextos de fragilidad estatal, donde los mecanismos institucionales formales para regular esta *“transitividad”* están debilitados o son inexistentes. En estos casos, la ruta para adquirir Poder a partir del capital económico tiende a ser más directa. Por otro lado, en sentido opuesto, a medida que los integrantes de la sociedad civil pierden poder económico, también se reducen las probabilidades de acumular capital social, y por lo tanto Poder.

En base a lo anterior, si se considera que la confianza es uno de los elementos que contribuyen a la acumulación de capital social en la sociedad; y si además se acepta que el capital económico contribuye a la formación del primero, es posible definir el siguiente modelo:

$$CS(f) = c + b1 \cdot CE + b2 \cdot Conf_{acum(t)} + e$$

Donde:

- *CS: Capital Social*
- *CE: Capital Económico*
- *Conf\_acum: Confianza acumulada*

Y donde la “Confianza acumulada” es a su vez una función de las interacciones y las percepciones, expresado de la siguiente manera:

$$Conf_{acum(t)} = \sum_{t=i}^t (w1 \cdot It + w2 \cdot Pt)$$

**Donde:**

- *It: Interacciones individuales en el tiempo t.*
- *Pt: Percepciones individuales en el tiempo t.*
- *w1, w2: Pesos que reflejan la importancia de las interacciones y percepciones en la acumulación de confianza.*
- *t: Período total considerado.*

Para mantener el mismo nivel de capital social ante una pérdida de capital económico en un sector de la sociedad, es necesario que se incremente la confianza acumulada. Esto, a su vez, requiere un aumento en la cantidad de interacciones entre los individuos y/o una mejora en las percepciones positivas sobre dichas interacciones. En otras palabras, la acumulación de confianza en la sociedad depende tanto de un mayor número como de una mejor calidad de las interacciones entre las personas.

### **Interacciones y reciprocidad, bases para la acumulación de Confianza**

La sección anterior permitió establecer la relación entre la acumulación de confianza en la sociedad y el Capital Social, específicamente la primera como una variable explicativa del segundo. Asimismo, se planteó que la acumulación de confianza depende de la cantidad y calidad de las interacciones entre las personas.

Ahora bien, la Confianza puede ser de distinta naturaleza según la combinación de dos factores: el tipo y el ámbito. En este sentido, Cea y Marinovic (2012) señalan con respecto a la Confianza: *“Nannestad le atribuye dos dimensiones principales. La primera distingue si la confianza es racional o guiada por normas (normativa). La confianza racional o estratégica supone la aplicación de la lógica y un análisis de causas y consecuencias, mientras que la confianza normativa se refiere a lo que se considera apropiado. La segunda dimensión separa entre la confianza generalizada y la particularizada. En un extremo se encuentra la confianza en una persona específica en relación con un tema particular, y en el otro se puede considerar el confiar en personas con las que no se tiene un vínculo o conocimiento previo, respecto de temas no del todo especificados. (Cea y Marinovic (en Mardones. [et.al.], 2012), pág. 219)”*.

A partir de lo anterior la confianza se puede clasificar de cuatro formas según la combinación del tipo y el ámbito. A continuación, se presentan estas:

<b>Tipo / Ámbito</b>	<b>Generalizada</b>	<b>Particularizada</b>
<b>Racional</b>	I	II
<b>Normativa</b>	III	IV

Cada una de ellas se pueden definir de la siguiente manera:

- “Racional – Generalizada” es aquella que sostiene en gran medida los intercambios de mercado, y que descansa en la presencia de instituciones efectivas, en las cuales se “confía” protejan a las partes a forzando el cumplimiento de los acuerdos colectivos (por ejemplo, las leyes).
- “Racional – Particularizada”, está vinculada al primero, solo que en este caso puede argumentarse que su orientación va más hacia las transacciones privadas, en donde igual que antes, el “confiar” que hay quien haga cumplir los acuerdos facilita la interacción (por ejemplo, a través de forzar el cumplimiento de los contratos).
- “Normativa – Generalizada” es aquella que parte de un precepto general como norma y el cual se aplica de manera amplia, dicho precepto puede tener un componente religioso, por ejemplo, o incluso una base más amplia como puede ser el amor o la fraternidad universal.

- “Normativa – Particularizada” se puede argumentar que está asociada a la cercanía entre las partes que intervienen, por ejemplo, miembros de una familia, de una comunidad (normalmente pequeña), o algún otro tipo de agrupación que implica cierta cercanía (física y/o afectiva).

Las cuatro formas de confianza mencionadas dependen en gran medida de cierto factor de centralidad, así en la confianza “Racional – Generalizada” el Estado tiene un rol fundamental, en tanto que en la “Normativa – Generalizada” pudiera argumentarse que las instituciones religiosas o incluso las ideológicas cumplen ese rol centralizador. En cuanto a la confianza “Racional – Particularizada” esa centralidad se empieza a diluir, sin embargo, es posible encontrarla en organizaciones de menor escala que la sociedad en general, como pudieran ser gremios, corporaciones y empresas en general, u otro tipo de organización privada, en las que hay cierto grado de centralidad. Por último, la confianza “Normativa – Particularizada” por su naturaleza es la que está más alejada de cualquier centralidad, más allá de los “cabeza de familia” o incluso líderes comunitarios.

En términos más concretos, y desde el punto de vista a la resolución de los problemas de acción colectiva, *“las soluciones centralizadas están tipificadas por el estado, mientras que las descentralizadas se pueden caracterizar en torno a la comunidad; entendiéndose por esta última, un grupo de personas que (1) tienen creencias y valores comunes, (2) que sus relaciones son directas y multifacética (many-sided), (3) y practican de forma generalizada y balanceada la reciprocidad”* (Michael Taylor en Cook y Levi, 1990). Así pues, si se dibuja un eje en el que se caracterice el grado de centralidad se podría ir desde el extremo de la comunidad (o familia) como punto de una centralidad más inmediata (y por lo tanto más dispersa a nivel de la sociedad) al otro extremo en el que el Estado es el punto central de mayor atracción.

La referencia anterior al eje Comunidad – Estado en base al grado de centralidad se puede asociar en primera instancia en el plano político al tipo de Gobierno, específicamente al eje Democracia – Autoritarismo. A su vez, en la medida que nos movemos a lo largo de dicho eje desde el menor grado de centralidad al mayor grado de centralidad la capacidad del Estado se vuelve un factor cada vez más relevante, por lo tanto en contextos en los que la centralidad tiende a estar más cerca del Estado pero este a su vez tiene capacidades limitadas (o es frágil) es de esperar

que las interacciones sociales se encuentren en una especie de limbo, del cual solo se puede salir a través de la recuperación de la capacidad estatal o por medio del fortalecimiento de la comunidad como centralidad de la acción colectiva.

En otros términos, en la medida que el Estado pierde capacidad de actuar su centralidad dentro del ámbito de las relaciones sociales se va perdiendo, y por lo tanto debe ser sustituido por otros referentes, como pueden ser la comunidad, la familia, otras organizaciones intermedias, e incluso organizaciones criminales. Este conjunto de formas alternativas de organización se agrupa en lo que en términos amplios se denomina Sociedad Civil, y las acciones que ocurren dentro de su marco derivan en la “vida civil”.

La “vida civil” es fundamentalmente relacional, se basa en el vínculo horizontal entre las personas. Y a su vez, *“la vida civil es en esencia un tema de reciprocidad. (...) la reciprocidad es, al mismo tiempo, una y muchas; la sociedad civil florece si y cuando las diferentes formas de reciprocidad se ven como complementarias en vez de competitivas o sustitutas unas de otras”* (Bruni, 2008). Así pues, la acumulación de confianza que lleva al incremento del Capital Social depende en alguna medida de la manera como las personas se relacionan entre sí, y en ese sentido la reciprocidad juega un papel clave.

### **Confianza, ¿causa o efecto?**

Hasta este punto hemos planteado que el Capital Social depende del Capital Económico disponible y de la acumulación de Confianza; y, con respecto a esta última, se señaló que depende del número de interacciones repetidas entre los actores involucrados y la mejora de la percepción entre estos. Esta última afirmación pudiera interpretarse como un aumento de la confianza entre quienes participan en el intercambio, lo que llevaría el razonamiento seguido hasta acá a un círculo, específicamente a la interrogante en torno a la Confianza como una consecuencia de las interacciones sociales o a una causa de estas.

De acuerdo con Axelrod (1984) la confianza no es necesaria para que exista la cooperación, basta con la “reciprocidad simple” para que esta emerja. Esta idea se basa en la estrategia “Tit for Tat”, la cual *“consiste en cooperar en el primer movimiento y luego hacer lo que el otro jugador haya hecho en el movimiento anterior”* (Axelrod & Hamilton, 1981). Este enfoque tiene dos

implicaciones sobre nuestro modelo base, la primera es que las “Interacciones repetidas en el tiempo” (It) es la única variable relevante (por lo tanto,  $w_1 = 1$ ); y, en segundo lugar, que es necesaria la presencia de al menos un agente que esté dispuesto a cooperar primero (“dar el primer paso”).

Con respecto al segundo elemento, la presencia de al menos un agente dispuesto a iniciar la cooperación, Bruni (2008) señala que pueden existir distintos tipos de actores según su disposición a cooperar; en este sentido señala cuatro tipos:

- Los que Nunca cooperan (N);
- Los que empiezan no cooperando, y luego solo cooperan con aquellos que cooperaron primero (C);
- Los que cooperan solo con los que cooperan con ellos, pero (a diferencia de C), empiezan con un primer acto de cooperación (B),
- Los que siempre cooperan (G).

Para explicar la interacción entre dos agentes se utilizará como herramienta analítica el “Dilema del Prisionero”. Este modelo, que proviene del cuerpo teórico de la Teoría de Juegos, ilustra cómo dos individuos racionales pueden tomar decisiones que resultan en un equilibrio subóptimo debido a incentivos conflictivos. En el escenario clásico, dos prisioneros enfrentan la posibilidad de colaborar mutuamente (guardar silencio) o traicionar al otro (confesar), con recompensas y castigos estructurados de manera que, aunque la cooperación mutua ofrece el mejor resultado colectivo, la traición individual es la estrategia dominante racional. Lo anterior puede expresarse en la siguiente “tabla de pagos”:

Jugador 2	Coopera	No coopera
Jugador 1		
Coopera	3, 3	0, 5
No coopera	5, 0	1, 1

Para explicar la tabla anterior, se puede decir que los “pagos” representan “años de perdón”, entendiendo que la sentencia base es de 5 años. Así:

- Cuando **ambos cooperan** (no delatan al otro), cada uno recibe una reducción de 3 años, quedando con una condena de 2 años.
- Si uno **no coopera** (delata) y el otro **coopera** (no delata), el que no coopera queda libre (reducción total de 5 años), mientras que el que coopera cumple los 5 años completos (sin reducción).
- Si **ambos no cooperan** (se delatan mutuamente), cada uno recibe una reducción de solo 1 año, quedando con una condena de 4 años.

Aunque pudiera parecer que el “comportamiento racional” sería que ambos cooperen para maximizar la reducción total de años (3 años de perdón cada uno), el dilema del prisionero demuestra que la **estrategia dominante** en una única ronda del juego es no cooperar. Esto ocurre porque:

- Si el Jugador 2 coopera, al Jugador 1 le conviene no cooperar, ya que quedar libre (0 años de condena) es mejor que recibir una reducción parcial (3 años de perdón).
- Si el Jugador 2 no coopera, al Jugador 1 también le conviene no cooperar, porque cumplir 4 años (1 año de perdón) es mejor que cumplir 5 años (sin perdón).

Dado que no hay comunicación entre los jugadores y no se contempla una relación futura (es decir, no hay múltiples rondas del juego), cada jugador actúa en función de su mejor resultado individual esperado, lo que lleva a la decisión de no cooperar.

Partiendo del hecho que ninguno de los dos jugadores coopera, y utilizando la tipología de Bruni (2008), se asumirá que ambos jugadores son del tipo que cooperan una vez el otro jugador coopere (es decir tipo “C” o “cooperadores condicionales”). El resumen del primer juego antes descrito sería:

Tabla resumen juego inicial

Ronda	Acción J1	Acción J2	Pago J1	Pago J2	Pago total J1	Pago total J2	Jugador 1 (tipo)	Jugador 2 (tipo)	Pago total

1	No coopera	No coopera	1	1	1	1	Cooperador condicional	Cooperador condicional	2
---	------------	------------	---	---	---	---	------------------------	------------------------	---

Como se puede observar, si ambos jugadores son “Cooperador condicional” la estructura base del Dilema del Prisionero se mantiene. Ahora bien, uno de los supuestos de este juego es que hay una sola interacción, pero ¿qué ocurre si puede haber varias “rondas”. A continuación, se simuló qué ocurre si hay 5 rondas, obteniéndose el siguiente resultado:

Tabla resumen juego inicial (con varias rondas)

Ronda	Acción J1	Acción J2	Pago J1	Pago J2	Pago total J1	Pago total J2	Jugador 1 (tipo)	Jugador 2 (tipo)	Pago total
1	No coopera	No coopera	1	1	1	1	Cooperador condicional	Cooperador condicional	2
2	No coopera	No coopera	1	1	2	2	Cooperador condicional	Cooperador condicional	4
3	No coopera	No coopera	1	1	3	3	Cooperador condicional	Cooperador condicional	6
4	No coopera	No coopera	1	1	4	4	Cooperador condicional	Cooperador condicional	8
5	No coopera	No coopera	1	1	5	5	Cooperador condicional	Cooperador condicional	10

Como es de esperar, la cooperación no tiene lugar porque ninguno de los dos jugadores “da el primer paso”. De acuerdo a Axelrod (1984), la mejor estrategia para romper este ciclo de no cooperación es la “reciprocidad simple”, entendida como aquella en la que el jugador coopera en el primer movimiento y luego en las siguientes rondas hace lo que el otro jugador hizo en la ronda previa. El resultado de este juego sería el siguiente:

Tabla resumen juego inicial (“reciprocidad simple”)

<b>Ronda</b>	<b>Acción J1</b>	<b>Acción J2</b>	<b>Pago J1</b>	<b>Pago J2</b>	<b>Pago total J1</b>	<b>Pago total J2</b>	<b>Jugador 1 (tipo)</b>	<b>Jugador 2 (tipo)</b>	<b>Pago total</b>
1	No coopera	Cooperación	5	0	5	0	Cooperador condicional	Cooperador fuerte	5
2	Cooperación	Cooperación	3	3	8	3	Cooperador condicional	Cooperador fuerte	11
3	Cooperación	Cooperación	3	3	11	6	Cooperador condicional	Cooperador fuerte	17
4	Cooperación	Cooperación	3	3	14	9	Cooperador condicional	Cooperador fuerte	23
5	No coopera	No coopera	1	1	15	10	Cooperador condicional	Cooperador fuerte	25

La tabla anterior representa el resultado del juego planeado por Axelrod (1984) como la mejor estrategia posible cuando ambos jugadores son egoístas, la cual asume que uno de los jugadores “da un primer paso” para cooperar. Sin embargo, no queda claro por qué uno de los jugadores cooperaría en la primera ronda. Para dar respuesta a esta interrogante la tipología de Bruni (2008) puede dar una pista importante, y es que uno de los jugadores es un “Cooperador fuerte”.

El diferenciar que hay distintos tipos de jugadores es muy importante pues introduce en el análisis factores como la personalidad del individuo, sus motivaciones, y otros elementos que el

enfoque tradicional no considera, dejando algunos vacíos como las razones por las cuales de dos actores idénticos (con la misma propensión egoísta) uno decidiría cooperar en una primera ronda. El reconocer que existen estos otros factores abre las puertas a la posibilidad de considerar la Confianza como una de las causas de la cooperación, ampliando el análisis más allá del cálculo racional como única causa de la cooperación.

## **Conclusión**

En el presente trabajo se planteó la interrogante sobre la posibilidad de promover la acción colectiva en contextos de fragilidad estatal, en los cuales una de las características fundamentales es la pérdida de centralidad del Estado como regulador de las interacciones sociales. En este sentido, se señaló que efectivamente puede promoverse la acción colectiva en dichos contextos a través de la acumulación de Capital Social, el cual a su vez depende de la recurrencia de las interacciones entre los individuos, y la calidad de dichas interacciones. De estos dos últimos elementos, es bastante aceptado que efectivamente tienen impacto en la acumulación de Capital Social; sin embargo, con respecto a la “calidad de las interacciones” no existe un consenso.

Una manera de medir la “calidad de las interacciones” es en base al resultado que estas generan en la percepción de los involucrados, y que pudiera decirse que en la medida que dichas interacciones son de mayor calidad el resultado será mayores niveles de confianza entre las partes. Así, la Confianza pasaría a tener un doble rol de causa – efecto en las interacciones sociales. Esto, dentro del modelo propuesto, se propone puede ser medido a través de una variable de “acumulación de confianza”, idea que será desarrollada en futuras investigaciones.

Por último, es importante resaltar que, de acuerdo con lo mostrado en el presente trabajo, es necesaria una tipología de tipos de estrategia de cooperación para poder explicar las razones por las cuales se “rompe” la lógica del Dilema del Prisionero. Específicamente se mostró que es necesaria dicha tipología para poder explicar por qué algún jugador estaría dispuesto a “dar el primer paso”, es decir cooperar en la primera ronda.

Todo lo anterior da indicios de que sí es posible fortalecer la cohesión social en contextos de fragilidad estatal, pero para que esto ocurra es necesario promover las interacciones repetidas entre las personas, así como buscar que dichas interacciones sean de calidad, de tal forma que

contribuyan con la acumulación social de confianza. Para ello es necesario evaluar qué tan relevante es la presencia de personas con mayor tendencia a la cooperación, aspecto que se evaluará en futuras investigaciones.

## **Bibliografía**

Axelrod, R. (1984). *The evolution of cooperation*. Basic Books.

Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211(4489), 1390-1396.

Baier, A. (1994). *Moral prejudices: Essays on ethics*. Harvard University Press.

Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. Wiley.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241-258). Greenwood Press.

Bruni, L. (2008). *Reciprocity, altruism, and the civil society: In praise of heterogeneity*. Routledge.

Bruni, L., & Zamagni, S. (2007). *Civil economy: Efficiency, equity, public happiness*. Peter Lang.

Burchell, G., Gordon, C., & Miller, P. (1991). *The Foucault effect: Studies in governmentality*. University of Chicago Press.

Carron, A. V., & Brawley, L. R. (2000). Cohesion: Conceptual and measurement issues. *Small Group Research*, 31(1), 89-106.

Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94(Supplement), S95-S120.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2007). *Cohesión social: Inclusión y sentido de pertenencia en América Latina y el Caribe (LC/G.2335)*. Naciones Unidas.

Cook, K. S., & Levi, M. (1990). *The limits of rationality*. University of Chicago Press.

Cook, K. S., Hardin, R., & Levi, M. (2005). *Cooperation without trust?* Russell Sage Foundation.

Deutsch, M. (1973). *The resolution of conflict: Constructive and destructive processes*. Yale University Press.

Easton, D. (1965). *A systems analysis of political life*. University of Chicago Press.

Farrell, H. (2009). *The political economy of trust: Institutions, interests, and inter-firm cooperation in Italy and Germany*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511596933>

Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Free Press.

- Gambetta, D. (2000). Can we trust trust? In D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and breaking cooperative relations* (pp. 213-237). Department of Sociology, University of Oxford. Retrieved from <http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/gambetta213-237.pdf>
- Gilley, B. (2006). The meaning and measure of state legitimacy: Results for 72 countries. *European Journal of Political Research*, 45, 499–525.
- Hardin, R. (2002). *Trust*. Polity Press.
- Hardin, R. (Ed.). (2004). *Distrust*. Russell Sage Foundation.
- Hogg, M. A. (2006). Social identity theory. In P. J. Burke (Ed.), *Contemporary social psychological theories* (pp. 111-136). Stanford University Press.
- Homans, G. C. (1958). Social behavior as exchange. *American Journal of Sociology*, 63(6), 597-606.
- Levi, M., & Stoker, L. (2000). Political trust and trustworthiness. *Annual Review of Political Science*, 3, 475–507.
- Lombardi Boscán, D. (2023). Acción colectiva en contextos de fragilidad estatal (I). *Revista de Artes y Humanidades UNICA*, 24(51), 267–283. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10062245>
- Luhmann, N. (1979). *Trust and power: Two works by Niklas Luhmann*. Wiley.
- Mardones, R., & Marinovic, A. (2016). Tracing fraternity in the social sciences and Catholic social teaching. *Logos: A Journal of Catholic Thought and Culture*, 19(2), 53-80. <https://doi.org/10.1353/log.2016.a612900>
- Migdal, J. (1988). *Strong societies and weak states: State-society relations and state capabilities in the third world*. Princeton University Press.
- Migdal, J. (2004). *State in society: Studying how states and societies transform and constitute one another*. Cambridge University Press.
- North, D. C. (1981). *Structure and change in economic history*. Norton.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C., & Weingast, B. R. (1995). Constitutions and commitment: The evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England. In L. J. Alston, T. Eggertsson, & D. C. North (Eds.), *Empirical studies in institutional change* (pp. 134–165). Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2000). Collective action and the evolution of social norms. *The Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 137-158.
- OECD. (2010). *The state's legitimacy in fragile situations*. OECD.

- Putnam, R. D. (1993). The prosperous community: Social capital and public life. *The American Prospect*, 13(3), 35-42.
- Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65–78.
- Pye, L. W. (1965). Introduction: Political culture and political development. In L. W. Pye & S. Verba (Eds.), *Political culture and political development* (pp. 3–26). Princeton University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, socialism, and democracy*. Harper & Row.
- Sen, A. (2002). *Rationality and freedom*. Harvard University Press.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W. G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations* (pp. 33-47). Brooks/Cole.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations* (pp. 7-24). Nelson-Hall.
- Williamson, O. E. (1993). Calculativeness, trust, and economic organization. *The Journal of Law & Economics*, 36(1), 453–486.



**UNICA**

---

***REVISTA DE ARTES Y HUMANIDADES UNICA***

**Nº 54 Vol.26 – 2025 - 1 (Enero – Junio)**

*Publicación en formato digital a cargo del Fondo Editorial de la  
UNIVERSIDAD CATÓLICA CECILIO ACOSTA. Maracaibo-Venezuela*

<https://revistas.unicaedu.com/>