



FOTO: Adobe

# ECONOMÍA DE LO COTIDIANO: LA ECONOMÍA INVISIBLE DE LOS FAVORES

En muchas parrandas vallenatas ocurre una escena que parece insignificante. **Un músico joven busca una oportunidad para tocar en una fiesta, conseguir una presentación o acercarse a alguien que pueda impulsar su carrera.** Entonces aparece una frase familiar: **Llámalo de mi parte.**

La expresión dura apenas unos segundos, pero contiene una enorme cantidad de valor económico. **Quien la pronuncia no entrega dinero ni firma un contrato. Lo que pone sobre la mesa es algo más difícil de construir: su reputación.**

Durante décadas, numerosas oportunidades han comenzado así. Un parrandero recomienda a un acordeonero ante un empresario. **Un amigo presenta a un compositor ante un organizador de eventos. Un conocido acerca a un artista a alguien dispuesto a contratarlo. En muchos casos, esa recomendación abre una puerta que de otra manera habría permanecido cerrada.** Aunque solemos asociar la economía con dinero, precios y mercados, buena parte de la vida cotidiana funciona gracias a una moneda que no aparece en ningún balance financiero: **las redes de confianza construidas entre personas.**

**¿Por qué las relaciones sociales funcionan como una moneda?**

**La respuesta tiene menos que ver con la amistad que con la información. Cada decisión económica implica incertidumbre. Cuando contratamos a alguien, iniciamos un negocio o apoyamos un proyecto, sabemos menos de lo que nos gustaría saber.** Obtener información confiable requiere tiempo, recursos y esfuerzo.

**El economista Oliver Williamson estudió estos costos de transacción: los recursos necesarios para encontrar información, evaluar alternativas y coordinar acuerdos. Allí es donde las relaciones personales adquieren valor económico. Cuando alguien recomienda a una persona, está prestando parte de su reputación.** Está enviando una señal sobre su seriedad, capacidad o trayectoria. La recomendación reduce incertidumbre allí donde la información es incompleta. Por eso las relaciones sociales pueden entenderse como una forma de capital.

Este fenómeno es mucho más antiguo que la economía moderna. Mucho antes de que existieran los bancos, las plataformas digitales o los contratos sofisticados, las personas dependían de la confianza para intercambiar bienes, trabajar juntas y construir comunidades. **En pequeñas aldeas, puertos comerciales y mercados locales, la reputación era una de las pocas herramientas disponibles para reducir la incertidumbre. Quien incumplía su palabra perdía acceso a futuras oportunidades; quien demostraba ser confiable acumulaba un activo invisible que podía abrir nuevas puertas.**

La confianza fue una de las primeras infraestructuras económicas de la humanidad. **Las sociedades crecieron precisamente porque encontraron mecanismos para ampliar esa**

**confianza más allá del círculo familiar. El comercio, las asociaciones y las organizaciones complejas solo fueron posibles cuando las personas desarrollaron formas de cooperar con individuos que no conocían personalmente.**

El sociólogo Pierre Bourdieu llamó capital social al conjunto de recursos que las personas pueden movilizar a través de sus redes de relaciones. **Más tarde, el politólogo Robert Putnam mostró cómo las sociedades con mayores niveles de confianza suelen desarrollar instituciones más efectivas y una mayor capacidad de cooperación.**

Sin embargo, existe un matiz que suele perderse en este debate. **Con frecuencia se presenta una falsa dicotomía entre recomendaciones y mérito, como si fueran fuerzas opuestas.** En realidad, suelen cumplir funciones distintas.

**Las recomendaciones aparecen cuando la información es imperfecta. Ayudan a descubrir capacidades que aún no son visibles para el mercado. Un empresario puede no conocer a un músico, pero alguien de confianza sí.** En ese contexto, la recomendación no reemplaza el mérito; ayuda a identificarlo.

Muchos artistas han conseguido sus primeras oportunidades gracias a que alguien estuvo dispuesto a responder por ellos. Pero una recomendación no garantiza el éxito. **Puede abrir una puerta; no puede garantizar que la persona tenga las condiciones para permanecer al otro lado. La diferencia parece menor, pero es fundamental.**

Las sociedades dinámicas necesitan mecanismos que permitan descubrir talento. **El problema surge cuando las relaciones dejan de complementar el mérito y comienzan a sustituirlo. Allí aparece la frontera entre el capital social y el privilegio.**



FOTO: Archivo Particular

Una cosa es recomendar a una persona competente cuya trayectoria inspira confianza. **Otra muy distinta es reemplazar los criterios de desempeño por la cercanía personal. Cuando las relaciones sustituyen las reglas, dejan de facilitar la cooperación y comienzan a restringirla.**

**Esta distinción ayuda a comprender una diferencia fundamental entre sociedades. Algunas funcionan principalmente a través de relaciones personales.** Otras han logrado construir instituciones capaces de generar confianza incluso entre desconocidos.

La diferencia es enorme. Cuando las reglas funcionan, una persona puede acceder a una oportunidad sin necesidad de conocer a alguien influyente. **Puede competir por un empleo, presentar un proyecto o desarrollar un negocio bajo criterios relativamente previsibles. Las relaciones siguen siendo valiosas, pero dejan de ser indispensables.**

Por el contrario, cuando las instituciones son débiles, las redes personales adquieren un peso desproporcionado. **No porque las personas sean necesariamente más corruptas o menos capaces, sino porque la incertidumbre es mayor y las reglas ofrecen menos garantías.**

**Por eso las economías modernas dependen precisamente de encontrar un equilibrio entre ambas dimensiones. Las relaciones humanas seguirán siendo importantes porque ninguna institución puede eliminar por completo la incertidumbre.** Pero las sociedades más prósperas han logrado algo más difícil: construir reglas que permiten cooperar incluso entre desconocidos.

Esta reflexión resulta especialmente relevante en una época en la que muchas personas creen que la tecnología ha reemplazado la importancia de las relaciones humanas. **En realidad, ha ocurrido algo diferente. La economía digital no eliminó la confianza. La transformó.**

Cuando un usuario solicita un vehículo a través de una aplicación, reserva un alojamiento o compra un producto en línea, está tomando decisiones basadas en sistemas de reputación.

**Las calificaciones, los comentarios y las evaluaciones cumplen una función similar a la de la recomendación tradicional: ayudan a reducir incertidumbre. Las plataformas digitales han convertido algo que antes circulaba de manera informal en información visible para millones de personas.**

En el pasado, un comerciante dependía de la opinión de unos pocos conocidos. **Hoy un consumidor puede revisar cientos de valoraciones antes de tomar una decisión. El mecanismo cambió, pero el principio económico sigue siendo el mismo.** La confianza continúa siendo un recurso escaso.

La diferencia es que ahora puede escalarse mediante tecnología. **De alguna manera, las estrellas que observamos en una aplicación son una versión digital de aquella vieja frase que todavía se escucha en una parranda: “llámalo de mi parte”.**

Ambas funcionan como señales. Ambas redu-

cen incertidumbre. Ambas intentan responder la misma pregunta: **¿es posible confiar en esta persona?**

Por eso la pregunta verdaderamente interesante no es si los favores son buenos o malos. La pregunta es otra.

En una parranda, la frase **“llámalo de mi parte”** puede abrir una puerta porque alguien ha construido una reputación capaz de generar confianza. **Pero en una sociedad moderna también debemos preguntarnos si esa puerta se abre gracias a la confianza o porque las instituciones todavía no son suficientemente fuertes para que el talento pueda abrirla por sí solo. La respuesta probablemente sea una combinación de ambas cosas.**

Las recomendaciones seguirán existiendo porque la confianza seguirá siendo un recurso escaso. **Lo importante es que, una vez abierta la puerta, sean la capacidad, los resultados y el mérito los que determinen quién permanece al otro lado. Porque las relaciones pueden crear oportunidades. Pero son las instituciones las que garantizan que las oportunidades no dependan exclusivamente de las relaciones.**



**FABIÁN  
DANGOND  
ROSADO**

 **fdangond**