

«¿Se puede confiar en la confianza...?»

La crisis económica que se desencadenó en la primavera del 2007, y que ha venido alargándose hasta la pandemia de la Covid-19 en 2020, ha situado en el centro del debate público la cuestión de la confianza, tanto en el aspecto político-social (confianza institucional, confianza en los mercados...), como en el de las relaciones humanas más básicas (la familia, los grupos de amigos, etc.).

Sin embargo, parece que es más fácil quejarse de la desaparición de la confianza que definirla en positivo. Dos libros de Robert Putnam: *The Beliefs of Politicians: Ideology, Conflict, and Democracy in Britain and Italy* (1973) y *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community* (2000), y otro de Francis Fukuyama, *Trust: The Social Virtues and The Creation of Prosperity* (1995) son clásicos del tema. Posteriormente Russel Hardin (1940–2017) hizo dos aportaciones centrales a esta cuestión: *Trust and Trustworthiness* (2002) y *Trust* (2006). Pero todos estos autores parten de una hipótesis muy conservadora, que da por supuesta la pérdida de *los buenos viejos tempos...*

Como ya señaló Hardin en 2006, es el temor al declive de la confianza lo que ha convertido este tema en un campo de investigación sociológica y moral. Pero ese es un término de mal definir. Hasta hace unos años “confianza” y “capital social” se usaban como conceptos prácticamente sinónimos. Sin embargo, hoy y a partir de la lectura de Putnam, se tiende a distinguir ambos términos. En el capital social hay que incluir no solo confianza sino capacidad de actuar en la comunidad, implicación, participación en grupos, número de amigos, etc. El capital social es “agencia” (actuación) y conocimiento, mientras que la confianza actuaría en el nivel de los valores.

También se tiende a debatir sobre si la confianza es un principio psicológico más o menos innato y universal en la conducta de los individuos o si se trata de una construcción social que se afianza mediante el trabajo y compartiendo experiencias y visiones del mundo. Si la confianza es aprendida y selectiva, definir las condiciones en que aparece y se propaga resulta fundamental para lograr sociedades equitativas e integradoras.

¿La confianza es interesada o desinteresada?; ¿es el resultado de un cálculo estratégico, en virtud de un interés individual?, ¿o, por contra, surge de un acto de fe y es la expresión de condicionantes culturales que nos inclinan a ser benevolentes? Todavía más: ¿podemos confiar en la confianza (*trust*) o solo en la fiabilidad (*trustworthiness*)? Para Hardin, la confianza es el interés bien entendido, un planteamiento estratégico y relacional. En cambio, según Eric M. Uslaner, en *The Moral Foundations of Trust* (2002), la confianza no es «estratégica», sino de naturaleza moral, y además se hereda y se transmite por socialización y no por experiencia.

En todo caso, parece obvio que los factores históricos resultan determinantes para la construcción de confianza. Por eso en España, el país por antonomasia de la Inquisición y que desde el siglo XVII solo ha conocido guerras civiles, la desconfianza siempre ha sido ley. También es obvio lo que explicó Kenneth Arrow en los años setenta del siglo pasado. Donde se ha impuesto una cultura de la desconfianza mutua es plausible que haya también una falta de desarrollo y de sentido económico de la vida. Sin Estado de derecho, sin gobernanza

de calidad, con violencia, con alta corrupción, con represión hacia las minorías étnicas, s
decir, sin confianza social, no hay progreso económico, ni vida digna.