

## CONFIANZA Y ÉXITO ECONÓMICO

Germà Bel

(Publicado en *La Vanguardia*, 30 de Julio de 2013)

Cuando creemos que alguien toma en cuenta nuestros intereses y preferencias es más probable que estemos dispuestos a ser vulnerables a sus acciones. Esta es la esencia de la confianza, y se deposita en personas a quienes consideramos confiables. La confiabilidad es un elemento muy importante en las relaciones sociales. De hecho, la mayoría de las personas están dispuestas a castigar a ‘socios’ no confiables aunque eso implique asumir algún perjuicio propio.

La confianza es un componente crucial en las relaciones que se mantienen de forma continuada en el tiempo: promueve relaciones productivas, efectivas y cooperativas en las organizaciones, ante los dilemas sociales y en situaciones de negociación. Esto es muy importante en el ámbito de la economía. La ausencia de confianza inhibe la inversión y la creación de riqueza, y cuando falla se reducen significativamente los beneficios de la cooperación económica. La confianza está entre los principales factores que explican el éxito en el desarrollo de las sociedades; su falta está relacionada con los problemas de subdesarrollo y de atraso económico.

En junio de 2013 la Fundación BBVA hizo pública la segunda parte del estudio internacional *Values and Worldviews*, que aporta datos obtenidos a partir de un análisis en 10 países de la Unión Europea sobre diversos aspectos, entre ellos la confianza. Ante la pregunta “¿En general, diría usted que se puede o que no se puede confiar en la mayoría de la gente?”, en Dinamarca, Alemania, Suecia y Holanda se obtenían los valores más altos; en medio quedaban el Reino Unido e Italia. Los países en que se obtenían los valores más bajos eran, por orden decreciente, República Checa, Polonia, España y Francia.

Si ponemos esto en relación con el PIB per cápita (ppa, Eurostat), obtenemos unos resultados interesantes, pues parece indudable que la confianza tiene una asociación clara con el PIB per cápita. Los cuatro países con mayores valores de confianza tienen un índice de creación de riqueza muy superior al agregado de la Unión Europea. También es el caso de los países intermedios, como Italia y Reino Unido, aunque aquí destaca la excepción significativa de Francia (último país en confianza y único por debajo de España), y también con un nivel de riqueza por encima del de la UE. La relación entre confianza y creación de riqueza no es perfecta, pues hay muchos y diversos factores que contribuyen a la capacidad de creación de riqueza de un país. Pero parece una relación clara.

La falta de confianza en las relaciones de largo plazo provoca que aumenten los costes de relación (de transacción), porque la gente tiene mayor tendencia a adoptar actitudes autodefensivas y a tomar medidas ante el riesgo de comportamientos oportunistas de la otra parte. Las relaciones sociales y grupales en sociedades con bajo nivel de confianza consumen mucha más energía y esfuerzos en actividades no positivas; son sociedades más agotadoras para sus miembros. ¿No les suena esto a la dinámica en la que estamos envueltos?