

XI. DIMENSIÓN TÁCTICA DE LA CONSTRUCCIÓN DE CONFIANZA

Cuando la construcción de confianza se asume como un objetivo explícito, se presentan condiciones particulares que influyen en la dinámica de las relaciones entre los actores y en el contenido mismo de la confianza.

La confianza puede aparecer como un objetivo colectivo cuando los costos de la lógica de la desconfianza son mayores que aquéllos ligados a la posibilidad de romper con esa dinámica e intentar construir marcos propicios para la cooperación.

Los focos de la desconfianza pueden provenir del comportamiento de todos, de algunos o de uno solo de los participantes en lo que podríamos denominar

el pacto fundacional, con el que se abre paso el proceso de construcción de confianza. En el caso de que la falta de confianza involucre a todos los actores, el desmontaje de la lógica de la desconfianza requerirá del esfuerzo de todos ellos para modificar actitudes, señales y comportamientos, así como de los mecanismos de control y verificación y el acceso igual a la información. Esta estrategia de construcción de confianza, que podemos denominar igualitaria, está asociada a un equilibrio de fuerzas entre los participantes.

Dicha situación cambia radicalmente cuando los acuerdos para la generación de confianza se producen en un contexto en el que la sospecha, la falta de credibilidad o la historia de acciones no cooperativas se concentran en un actor o en un grupo reducido de ellos. El proceso de construcción de confianza se convierte en un conjunto de controles y de mecanismos de generación de información centrado en el defraudador, esto es, en una búsqueda de confianza de los defraudados. Por contraposición al caso anterior podemos denominar la lógica de este proceso como estrategia asimétrica de construcción de confianza.

La asimetría en el tratamiento de los diversos participantes puede expresar también una asimetría en los recursos y el poder de los mismos, ya que frecuentemente la parte defraudadora ocupa ese lugar precisamente porque existen condiciones que le dan ventajas sobre el resto.

En la estrategia igualitaria, la generación de confianza depende de un esfuerzo básicamente similar de cada participante; en cambio, en la estrategia asimétrica el peso fundamental recae sobre el defraudador.

Que un defraudador decida participar en un proceso de construcción de confianza y someterse a mecanismos de control y supervisión que tienden a acotar sus márgenes de actuación y a hacer predecible y transparente su comportamiento es un indicador de que, a pesar de ello, son mayores las ventajas que obtendría en un marco cooperativo de las que obtiene con la defraudación. Esto es, la participación de un defraudador en el proceso de construcción de confianza está indicando que ésta es tan importante para él como cuantiosos y costosos son los controles que el defraudador esté dispuesto a aceptar.

Por su parte, el o los defraudados que aceptan participar en este proceso exigirán del defraudador pruebas de su disposición para cambiar y adquirirán conciencia de la importancia que tiene para él la confianza.

En consecuencia, la construcción de confianza en un contexto de asimetrías, como el que hemos descrito, convertirá al defraudador en la parte dependiente y a los defraudados en la parte independiente, con lo cual se invierten los papeles que se tenían en el marco de la lógica de la desconfianza preexistente.⁶⁷

El valor que la confianza tiene para el defraudador, medido por su sometimiento al control y la supervisión de los defraudados, permite que la construcción de confianza sea un proceso de negociación de los mecanismos para que los defraudados la otorguen. Esto convierte a la confianza en un recurso político y en un objeto de transacción. El interés del defraudador por conquistar la confianza otorga poder de nego-

⁶⁷ *Cfr.* el planteamiento de Bernard Williams sobre la dependencia como condición para la confianza, presentado en el apartado sobre confianza y estrategias de cooperación, en *Supra*, pp. 65-75.

ciación a los defraudados. La promesa de otorgamiento de confianza permite lograr posiciones y ciertas demandas, y la amenaza de su retiro o de la salida de alguno de los participantes del polo defraudado se convierte en un recurso de presión en los procesos de negociación.

La dinámica de este tipo de procesos hace de la confianza no sólo un objetivo que permite avanzar en la configuración de marcos de relación que posibiliten la emergencia de la cooperación, la reducción de la complejidad, la obtención o el incremento de la credibilidad o la extensión del horizonte temporal de las relaciones, sino que la convierte en un objeto de transacción política. En estas condiciones, el cálculo de la confianza implica no sólo una reflexión en torno a las condiciones y los riesgos, sino que también involucra la consideración de otro tipo de factores como: ¿cuánto se está dispuesto a invertir para lograr la confianza?; ¿qué se puede obtener a partir de su otorgamiento?; es decir, ¿cuál es el precio de la confianza? Este tipo de consideraciones introducen lo que hemos denominado una *dimensión táctica* de la confianza, que es necesario considerar dentro de la articulación

de las tres dimensiones antes señaladas (afectiva, moral y cognitiva). Si la dimensión táctica predomina sobre el resto, la generación de confianza se asemejará a un regateo y su dinámica estará marcada por una lógica del chantaje.

La dimensión táctica, que se hace presente bajo determinadas condiciones de los procesos de construcción de confianza, es un aspecto relevante para la comprensión de la dinámica de las relaciones entre los actores involucrados en la conformación de un nuevo padrón electoral en México. La confección de instrumentos electorales confiables formó parte importante de una reforma electoral en la que se planteó la importancia de la construcción de credibilidad y confianza en los procesos electorales, como un aspecto estratégico para la reconstrucción de las fuentes de legitimidad del sistema. Esto convirtió a los procesos de construcción de confianza en el nuevo registro electoral en un objetivo relevante que fue planteado de manera explícita por los actores involucrados. Prueba de ello fue la gran cantidad de recursos humanos y financieros destinados a los programas “Nuevo Padrón 1991” y “Credencial para Votar con Fotografía

1994”, así como la apertura a la participación de los partidos políticos en su diseño y supervisión.

La importancia que adquirió la confianza como objetivo explícito de la reforma electoral y, en particular, en la confección del nuevo padrón, generó una problemática que desbordaba la generación de pruebas y señales para propiciar la confianza. Las actitudes y las decisiones de los actores, y la orientación de los citados programas, que pueden parecer “irracionales” o necios si consideramos el problema de la confianza encerrado en sus propios términos, adquieren significado si consideramos la intervención de la dimensión táctica.