

LA CONFIANZA INTERPERSONAL EN LA ARGENTINA

José Eduardo Jorge
Universidad Nacional de La Plata (Argentina)
josjorge@hotmail.com / josjorge@sinectis.com.ar

Resumen

La confianza interpersonal es una variable central de la cultura cívica y política, que tiene una importante influencia sobre el desenvolvimiento político y económico de una sociedad. En Argentina, sólo un 15% de la población afirma confiar en "la mayoría de las personas"; el porcentaje promedio de América Latina es de 16%. Los niveles más elevados de confianza se hallan en los países escandinavos, donde rondan el 60%. La investigación comparada internacional sugiere como causas de la baja confianza la desigualdad social, la escasez de asociacionismo cívico y la percepción de que no hay valores compartidos. Las posibles vías para aumentar la confianza.

Palabras clave: confianza interpersonal - cultura política - cultura cívica - voluntariado

Según la más reciente investigación social, la confianza interpersonal constituye una variable clave de la cultura cívica y política de una sociedad. Al determinar en gran medida la capacidad de los individuos y grupos de la comunidad para cooperar en la solución de los problemas colectivos, parece tener una influencia significativa en el funcionamiento de la política, en el desarrollo económico y en muchas áreas de la vida social.

Al comparar entre regiones y países, los altos niveles de confianza muestran una fuerte relación con el buen desempeño de las instituciones públicas y la estabilidad de la democracia. A la inversa, la baja confianza interpersonal se presenta asociada con la inestabilidad política y la corrupción. También hay indicios de que la confianza contribuye a la prosperidad: su escasez podría reducir el crecimiento económico, al aumentar los costos de las transacciones.

Dos factores principales han sido señalados como posibles causas de una elevada confianza entre las personas de una sociedad: una distribución equitativa del ingreso y densas redes de asociacionismo cívico. En especial, donde la distribución de la riqueza es regresiva, la confianza tiende a ser baja, como ocurre en Argentina y en toda América Latina. La relación entre confianza y asociacionismo es más compleja, pues los dos aspectos parecen reforzarse mutuamente.

La medición de la confianza interpersonal

La medida utilizada para comparar la confianza en diversos países -y en un mismo país en distintos momentos- surge de una pregunta estándar que se realiza a los encuestados en todo el mundo: "¿Diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?".

En el norte de Europa están las naciones con la proporción más alta de población que dice confiar "en la mayoría de las personas". El indicador es llamado habitualmente "confianza interpersonal". De acuerdo con la onda 1999-2000 del Estudio Europeo de Valores (EVS), este porcentaje es algo superior a 66% en Dinamarca y Suecia, casi 60% en los Países Bajos y 58% en Finlandia. Se trata, en todos los casos, de países con una gran estabilidad política y muy elevada calidad de vida.

Europa del Este, con excepciones, exhibe los porcentajes de confianza más bajos. En una posición intermedia se ubican España (38,5%), Alemania (34,8%) e Italia (32,6%) (1). En Estados Unidos la confianza interpersonal era de 58% a comienzos de los años sesenta, pero fue descendiendo hasta llegar a 36% al promediar los noventa.

De acuerdo con la encuesta Latinobarómetro, en América Latina la confianza pasó de 20% en 1996 a 16% en 2004. En Argentina fue de 23% en la onda 1990/91 de la Encuesta Mundial de Valores y de 15% en Latinobarómetro 2004 (Cuadro N° 1). En las series de este último estudio, que comienzan en 1996, Uruguay es casi siempre el país con el mayor nivel de confianza (24% en 2004, después de un pico de 36% en 2002); Brasil, con el menor (4%) (2).

Dos clases de confianza

La variable que miden estos estudios es la confianza en "la gente en general", que surge de preguntar al encuestado si confía en "la mayoría de las personas". No se trata, pues, de la confianza en las personas con las que mantenemos vínculos estrechos, como los familiares y los amigos.

De las relaciones con las personas próximas a nosotros nace una confianza "densa", que brinda al individuo apoyo social y

psicológico, pero que, cuando predomina en exceso a nivel de la comunidad sobre la confianza "en la mayoría de las personas", puede tener efectos sociales negativos: se forman grupos cerrados, que muestran confianza en su interior pero desconfianza entre sí; en el balance, la capacidad de cooperación de la sociedad queda resentida.

Uno de los principales teóricos sobre el concepto de capital social, Robert Putnam, distingue entre capital social "de vínculo" (bonding), encarnado en estos grupos homogéneos, y "puente" (bridging), creado por las conexiones entre individuos y grupos heterogéneos (3). Estas últimas relaciones, más débiles que las establecidas en nuestro círculo cercano, cumplen el rol clave de franquear las divisiones sociales, ensanchar el sentido de comunidad y dar a los individuos oportunidades más amplias de progreso.

Una terminología equivalente es la que distingue entre confianza "particularizada" y "generalizada". Siguiendo a Eric Uslaner, tenemos confianza "particularizada" cuando nos fiamos de personas que conocemos o son similares a nosotros, y "generalizada" si creemos que podemos confiar en "la mayoría de la gente" (4).

La importancia de la confianza

De las dos clases de confianza, la referida a las personas que no conocemos es la que se halla asociada a un mejor funcionamiento de la política y la economía.

Para Putnam la confianza es uno de los tres componentes centrales del "capital social" (junto con las normas de cooperación y las redes de compromiso cívico), necesario para "hacer funcionar la democracia". En su investigación sobre los gobiernos regionales en Italia, que desarrolló durante más de 20 años, halló que el desempeño de estos gobiernos dependía en gran medida de la presencia o ausencia de una "cultura cívica" -uno de cuyos rasgos era la confianza- en la comunidad inmediata (5).

Ronald Inglehart, cuya Encuesta Mundial de Valores reúne un enorme corpus de datos recopilados entre 1981 y 2001 en más de medio centenar de países, encuentra una fuerte correlación entre el porcentaje de confianza interpersonal en una sociedad y los años en que sus instituciones democráticas han funcionado en forma continua. En la mayoría de las democracias más estables, al menos 35% de la población afirma que "se puede confiar en la mayoría de las personas".

Los economistas Paul Zak y Stephen Knack desarrollaron y testearon empíricamente un modelo en el cual las sociedades con alto grado de confianza interpersonal exhiben un mejor desempeño económico que aquellas donde es bajo. La razón, según los autores, es que la confianza reduce los costos de transacción para las inversiones. Aun más: si la confianza es demasiado baja, el ahorro es insuficiente para sostener el crecimiento, de modo que se crea una "trampa de la pobreza". El estudio indica que un aumento de 15% en el porcentaje de confianza generalizada de un país incrementa su ingreso per cápita a un ritmo de 1% anual (6).

Otro estudio encontró, al comparar 54 regiones europeas, que las que poseen niveles elevados de capital social "puente" (medido por la densidad de ciertos tipos de asociaciones civiles) muestran tasas más altas de crecimiento económico que aquellas donde la gente asigna más importancia a las relaciones con los parientes, amigos y conocidos (7).

Una idea extendida es que el grado de confianza interpersonal está relacionado (como causa, efecto o ambos) con el que existe en las instituciones. Según Latinobarómetro 2004, sólo un 18% de los latinoamericanos confía en los partidos políticos. Algo superior es la credibilidad del Congreso (24%) y el Poder Judicial (32%). La única institución en la que se confía es la Iglesia (71%). En segundo lugar, aunque lejos, está la televisión (38%). En Argentina, la confianza en los partidos es incluso inferior al promedio de América Latina.

La confianza en el gobierno, sin embargo, tiene una relación débil con la confianza interpersonal. Esta última, si bien no es inmutable, exhibe una gran estabilidad con el paso del tiempo en casi todas las sociedades, mientras la primera cambia con nuestra percepción del desempeño de los gobernantes o las expectativas originadas por una elección.

En Argentina, por ejemplo, aunque la confianza en el gobierno se multiplicó por siete entre 2002 y 2003, debido al recambio presidencial, la proporción de la población que afirmó confiar en la mayoría de las personas cayó de 22% a 18%.

En nuestro país, la confianza interpersonal tiende a descender (partiendo de un nivel ya deprimido) desde el inicio de la década de los 90, cuando era de 23%, según la Encuesta Mundial de Valores.

¿Cómo aumentar la confianza?

Si la confianza es importante, ¿es posible hacer algo para incrementarla? Como no hay unanimidad sobre sus fuentes y mecanismos de formación, tampoco disponemos de una guía simple para considerar las vías de intervención (suponiendo que existan). Podemos, sin embargo, explorar las alternativas.

Según Putnam, la confianza "entraña una predicción sobre la conducta de un actor independiente". En pequeñas comunidades, este pronóstico se basa en el conocimiento estrecho entre los individuos, pero en una sociedad compleja se requiere una forma de

confianza "más impersonal e indirecta" (8).

¿Cómo se llega de la "confianza personal" a la "confianza social"? En la teoría de Putnam, el mecanismo involucra la interacción de las personas en redes sociales y la existencia de "normas de reciprocidad". Si hacemos algo por alguien sin esperar una devolución inmediata, sino sólo con la expectativa (incierto en mayor o menor grado) de que el otro hará algo por nosotros en el futuro, esta "reciprocidad generalizada" -distinta del intercambio simultáneo de actos o cosas del mismo valor- se apoya en la confianza mutua.

Estas normas de reciprocidad se crean y refuerzan en las redes sociales formales e informales de compromiso cívico, desde los grupos de voluntarios hasta las relaciones entre vecinos o miembros de un club deportivo. Las redes aumentan los costos de las conductas oportunistas, facilitan la comunicación y el flujo de información sobre la confiabilidad de los individuos, y encarnan los éxitos de las experiencias pasadas de cooperación, que sirven como marco cultural para la colaboración futura.

No están del todo claras las relaciones causales entre confianza, redes y normas, pero Putnam sugiere por momentos que las tres se refuerzan en un círculo virtuoso. Dice, por ejemplo, que "cuanto más grande es el nivel confianza en una comunidad, mayor es la probabilidad de cooperación. Y la cooperación misma alimenta la confianza".

Una vía para aumentar la confianza sería, entonces, impulsar la creación de redes de compromiso cívico; en especial, las que tienden puentes entre los distintos sectores sociales. Putnam y sus colaboradores sugieren una lista muy amplia y heterógena de actividades que la gente común puede realizar para construir capital social, aunque no todas tengan la misma importancia. Por ejemplo, asistir a reuniones vecinales, votar, trabajar como voluntario en una organización, participar en las campañas políticas, convertirse en bombero voluntario, ayudar a un conductor a cambiar una rueda, ser parte de un coro, jugar a las cartas con los vecinos, participar en una liga deportiva y otras similares.

Uslaner, en cambio, no cree que todas estas actividades sean capaces de producir confianza "generalizada". Para Putnam, confiamos en otras personas porque podemos predecir su conducta basándonos en información previa: de allí la importancia de las redes de interacción social. Pero Uslaner advierte que confiar "en la mayoría de las personas" implica hacerlo en personas que no conocemos; y no es posible confiar en extraños basándonos en información anterior: tenemos que suponer que son de fiar. La única base posible para esta suposición es creer que tenemos valores fundamentales en común con esas personas desconocidas. El origen de la confianza sería, entonces, la percepción de la existencia de valores compartidos entre las personas de una sociedad.

Según Uslaner, es la confianza la que produce el compromiso cívico y no a la inversa. Al analizar datos de diversas encuestas, encuentra que las personas que manifiestan confianza generalizada participan en mayor proporción que el resto en actividades de voluntariado.

La importancia de la distribución del ingreso

La investigación internacional comparada sugiere que la distribución de la riqueza tiene un efecto considerable sobre la confianza interpersonal. La riqueza absoluta de una sociedad sería menos importante que el modo como está distribuida: es el grado en que el bienestar está extendido el que determina si es racional para las personas confiar o no en los demás.

Así, observamos que los países escandinavos, que poseen los niveles más altos de confianza interpersonal, son también las naciones con menor desigualdad del ingreso. América Latina es el ejemplo opuesto: posee muy bajos niveles de confianza y es, al mismo tiempo, la región más desigual del mundo.

La medida típica de distribución del ingreso es el coeficiente de Gini, que varía entre 0 (perfecta igualdad en la distribución de la riqueza) y 1 (perfecta desigualdad). Según un estudio del Banco Mundial, en América Latina, el promedio del coeficiente de Gini para las décadas de los 70, 80 y 90 es de 0,505, frente a 0,406 de Asia y 0,330 de los países de la OCDE. Desde otro punto de vista, el 10% más rico de los latinoamericanos concentra el 48% del ingreso; el 10% más pobre, sólo el 1,6%. En los países desarrollados estas cifras son 29,1% y 2,5%. La evidencia sugiere, además, que nuestro subcontinente ha sido el más inequitativo del orbe desde la Segunda Guerra Mundial (9).

La hipótesis de una relación entre confianza y distribución de la riqueza tiene, pues, un considerable apoyo empírico. Más aun: entre los países latinoamericanos, hay dos naciones que, en forma consistente, se ubican en los extremos: Uruguay, el país menos desigual, y Brasil, el más inequitativo. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el coeficiente de Gini en Uruguay fue 0,455 en 2002, después de alcanzar, desde comienzos de los noventa, un mínimo de 0,430 en 1997. El indicador para Brasil fue 0,639 en 2001 (10). Las estimaciones del Banco Mundial difieren de éstas ligeramente y no alteran las posiciones de ambas naciones en el primer y último lugar de la lista (Cuadros N° 2 y 3).

Ahora bien, en las mediciones de la confianza interpersonal realizadas durante los años noventa por Latinobarómetro, Uruguay es el país con los niveles más altos de confianza; Brasil, con los más bajos. En 2003, por ejemplo, el 35% de los uruguayos dijo

confiar "en la mayoría de las personas", frente a sólo un 4% de los brasileños.

La Argentina es, a su modo, un caso especial: el trabajo del Banco Mundial apunta que, mientras la desigualdad creció durante los noventa en la mayoría de las economías de América Latina, nuestro país fue el que experimentó, por lejos, el salto más grande: 7,7 puntos de Gini entre 1992 y 2001.

La confianza interpersonal en la Argentina, según la Encuesta Mundial de Valores y Latinobarómetro, ha oscilado entre 23% en 1990 y 15% en 2004. Y esto a pesar de un fuerte crecimiento del voluntariado en el período: siguiendo a Gallup, el 32% de los adultos declaró haber realizado algún tipo de actividad voluntaria durante 2001, mientras que en 1997 lo había hecho el 20% (11). Los economistas Paul Zak y Stephen Knack coinciden en que la distribución del ingreso es uno de los principales factores que afectan la confianza y, al mismo tiempo, una de las pocas áreas en las que el gobierno podría intervenir para fomentarla.

En su modelo, un aumento de un punto del coeficiente de Gini reduce la confianza en 0,76. Las tres opciones eficientes de política pública para incrementar la confianza son aumentar las transferencias redistributivas (que traspasan recursos a los pobres) y expandir la educación y las libertades civiles. El alto impacto de las transferencias ayuda a explicar, según Zak y Knack, los elevados niveles de confianza en las naciones escandinavas (12).

Uslaner coincide en que el gobierno, si desea promover la confianza y el espíritu de cooperación, debe ser cauteloso con las políticas para que el país se haga rico rápidamente y a cualquier costo y buscar en cambio una mejor distribución de la riqueza. Recuerda, sin embargo, que en las naciones con bajos niveles de confianza suele haber poca disposición a redistribuir el ingreso, pues la misma desigualdad alimenta el temor y el resentimiento entre los distintos sectores.

Conclusiones

El bajo nivel de confianza en "la gente en general" surge como un factor importante para explicar algunos de los problemas políticos y económicos más persistentes de la Argentina y América Latina.

Esta confianza social "generalizada" -que suele denominarse "interpersonal" en la literatura y las encuestas- determina en gran medida la capacidad de los individuos y grupos de la sociedad para cooperar en la solución de problemas colectivos.

La desigual distribución del ingreso, que aparece asociada con la falta de confianza interpersonal, se agravó sensiblemente en nuestro país durante los años noventa y empeoró con la profundidad de la crisis de los años 2001 y 2002.

En el caso de la Argentina, una tendencia favorable ha sido el fuerte crecimiento del voluntariado, que según una importante línea de interpretación puede promover la confianza. Sin embargo, ésta sigue en niveles deprimidos y declina con el paso del tiempo: en 2004, sólo un 15% de los argentinos afirmó confiar en la mayoría de las personas, frente a un 23% en 1990.

En síntesis, para aumentar la confianza, los esfuerzos de construcción de ciudadanía que nacen de la sociedad civil parecen ser insuficientes si el contexto social es crecientemente regresivo; necesitan, pues, complementarse con políticas públicas que tiendan a mejorar la equidad social y, en particular, la distribución del ingreso.

Cuadros

Cuadro N° 1
Confianza interpersonal en Argentina y América Latina
En porcentaje**
Años y países seleccionados

País	2004	2003	1998	1996	1990
Uruguay	24	35	34	33	--
Ecuador	19	20	22	20	--
México	17	19	40	21	33
Argentina	15	18	23	23	23
Perú	16	15	13	13	--
Venezuela	17	13	16	11	--
Colombia	22	13	20	23	--
Chile	19	10	15	18	23
Paraguay	6	7	13	23	--

Brasil	4	4	5	11	7
América Latina	16	17	21	20	--

** Hablando en general, ¿diría Ud. que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás? - El porcentaje corresponde a la respuesta: "se puede confiar en la mayoría de las personas"

Fuentes: Latinobarómetro, excepto 1990: Encuesta Mundial de Valores

Cuadro N° 2
Evolución de la distribución del ingreso en América Latina
Coeficiente de Gini
CEPAL

País	Inicio de los 90s (1)	Inicio de los 00s (2)
Argentina	0,501	0,590
Brasil	0,627	0,639
Chile	0,554	0,559
Colombia	0,601	0,575
Ecuador	0,461	0,513
México	0,536	0,514
Paraguay	0,447	0,570
Uruguay	0,492	0,455
Venezuela	0,471	0,500

(1) Datos de 1990, excepto Colombia (1994) y México (1989). (2) Datos de 2002, excepto Brasil (2001), Paraguay (2001) y Chile (2000). Los cálculos para Argentina corresponden al Gran Buenos Aires - Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Panorama Social de América Latina 2002-2003.

Cuadro N° 3
Evolución de la distribución del ingreso en América Latina
Coeficiente de Gini
Banco Mundial

País	Primeros 90s	Mediados de los 90s	Primeros 00s	Variación
Argentina	0,43	0,46	0,50	7.7
Bolivia	0,54	0,56	0,56	1.6
Brasil	0,60	0,58	0,57	-2.3
Chile	0,55	0,55	0,56	1.4
Colombia	0,56	0,54	0,56	-0.1
México	0,54	0,53	0,53	-1.2
Perú	0,46	0,46	0,48	2.0
Uruguay	0,41	0,41	0,43	1.7
Venezuela	0,42	0,45	0,46	3.8

Promedio	0,51	0,51	0,51	0.9
----------	------	------	------	-----

Fuente: David de Ferranti, Guillermo Perry, Francisco H. G. Ferreira and Michael Walton: Inequality in Latin America & the Caribbean: Breaking with History? World Bank, 2003.

Notas

- (1) Van Schaik, Ton: Social Capital in the European Values Study Survey. Tilburg University, The Netherlands, May 2002.
- (2) Corporación Latinobarómetro: Informe-Resumen Latinobarómetro 2004. Santiago de Chile, 13 de agosto de 2004. Los datos de la Encuesta Mundial de Valores corresponden a: Inglehart, Ronald: Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies. Princeton University Press, Princeton, 1997.
- (3) Putnam, Robert: Bowling Alone. Simon & Schuster, New York, 2000, págs. 22-23.
- (4) Uslaner, Eric: The Moral Foundations of Trust. Cambridge University Press, Cambridge, 2002.
- (5) Putnam, Robert: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton University Press, Princeton, 1993, pág. 171.
- (6) Zak, Paul J. and Knack, Stephen: Trust and Growth. Social Science Research Network, September 18, 1998. También, de los mismos autores: Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development. Social Science Research Network, November 30, 2001.
- (7) Beugelsdijk, Sjoerd and Smulders, Sjak: Bridging and Bonding Social Capital: which type is good for economic growth? European Regional Science Association 2003 Congress, University of Jyväskylä, Finland, 2003.
- (8) Putnam, Making Democracy Work, op. Cit., págs. 171-174.
- (9) De Ferranti, David, Guillermo Perry, Francisco H. G. Ferreira and Michael Walton: Inequality in Latin America & the Caribbean: Breaking with History? World Bank, 2003, págs. 40-59.
- (10) Comisión Económica para América Latina y el Caribe: Panorama Social de América Latina 2002-2003, agosto 2003.
- (11) Carballo, Marita: Actitudes positivas frente a la crisis. La Nación, Buenos Aires, 18 de junio de 2002, pág. 15.
- (12) Zak and Knack, Building Trust, op. Cit.

Bibliografía

- BANFIELD, Edward C.: The Moral Basis of a Backward Society. The Free Press, New York, 1958.
- BEUGELSDIJK, Sjoerd and Smulders, Sjak: Bridging and Bonding Social Capital: which type is good for economic growth? European Regional Science Association 2003 Congress, University of Jyväskylä, Finland, 2003.
- CARBALLO, Marita: Actitudes positivas frente a la crisis. La Nación, Buenos Aires, 18 de junio de 2002, pág. 15.
- COMISIÓN Económica para América Latina y el Caribe: Panorama Social de América Latina 2002-2003, agosto 2003.
- CORPORACIÓN Latinobarómetro: Informe-Resumen Latinobarómetro 2004. Santiago de Chile, 13 de agosto de 2004.
- DE FERRANTI, David, Guillermo Perry, Francisco H. G. Ferreira and Michael Walton: Inequality in Latin America & the Caribbean: Breaking with History? World Bank, 2003.
- INGLEHART, Ronald: Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies. Princeton University Press, Princeton, 1997.
- INGLEHART, Ronald and Baker, Wayne: Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values. American Sociological Review, 65(1), February 2000: 19-21.
- FUKUYAMA, Francis: Confianza. Editorial Atlántida, Buenos Aires, 1996.
- FUKUYAMA, Francis: La Gran Ruptura. Editorial Atlántida, Buenos Aires, 1999.
- HARRISON, Lawrence E. and Huntington, Samuel P.: Culture Matters, Basic Books, New York, 2000.
- PUTNAM, Robert: Bowling Alone. Simon & Schuster, New York, 2000.
- PUTNAM, Robert: Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy. Princeton University Press, Princeton, 1993.
- SELIGMAN, Adam B.: The Problem of Trust. Princeton University Press, Princeton, 1997.
- USLANER, Eric: The Moral Foundations of Trust. Cambridge University Press, Cambridge, 2002.
- VAN SCHAIIK, Ton: Social Capital in the European Values Study Survey. Tilburg University, The Netherlands, May 2002.
- WARREN, Mark E. (ed): Democracy and Trust. Cambridge University Press, Cambridge, 1999.
- ZAK, Paul J. and Knack, Stephen: Trust and Growth. Social Science Research Network, September 18, 1998.
- ZAK, Paul J. and Knack, Stephen: Building Trust: Public Policy, Interpersonal Trust, and Economic Development. Social Science Research Network, November 30, 2001.