



En la igualdad confiamos

Ahora lo ves, ahora no . . . Un trilerlo atrae público en las calles de Londres, Reino Unido.

Eric D. Gould y Alexander Hijzen

“**C**ONFÍA en mí” es una expresión común que a menudo despierta sospechas. Últimamente, la confianza es un bien que escasea en Estados Unidos y en todo el mundo, con repercusiones potencialmente graves. Piense, por ejemplo, en el juego “¿Dónde está la bolita?” que se juega en las calles de todo el mundo. La mayoría de personas se muestran renuentes a jugar porque no confían en la honestidad del juego o del ilusionista. Asimismo, cuando se percibe que las actividades económicas y políticas son injustas o que sus actores no son confiables, la gente exige más garantías para participar. La creciente desigualdad económica es una de las razones que hace menos probable que la gente considere la actividad económica y política como justa.

En esta investigación se examina si la tendencia descendente de la confianza y del capital social obedece a la creciente desigualdad del ingreso.

Pegamento social

La confianza es un componente clave del capital social que “permite a los participantes procurar juntos objetivos comunes con más eficacia” (Putnam, 1995). En los datos de las encuestas, la confianza se mide mediante la denominada confianza generalizada, cuánto se confía en personas indeterminadas más que en los amigos o la familia. Normalmente, esto se estima con una pregunta como “¿En general, diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que deben extremarse las precauciones al tratar con los demás?”.

La desigualdad en Estados Unidos y Europa erosiona la confianza de la gente y puede reprimir el crecimiento económico

En Estados Unidos, la confianza generalizada decayó notoriamente en estos últimos 40 años. Desde principios de la década de 1970, el porcentaje de quienes responden que se puede confiar en la mayoría de las personas ha bajado del 50% al 33% (véase el gráfico). Además, los cambios en la composición de la población estadounidense tienden a enmascarar la magnitud real de esta disminución de la confianza. Al neutralizar los cambios demográficos, la disminución es aún mayor, sobre todo porque la población es más educada, y la gente más educada tiende a confiar más. La confianza en el gobierno muestra una tendencia descendente similar. Estas tendencias pueden amenazar la eficacia de las políticas públicas y reducir el apoyo popular a los partidos políticos mayoritarios.

Los datos sobre las tendencias del capital social en otras economías avanzadas son limitados y no revelan pautas congruentes. Pero los hechos recientes y los resultados electorales indican que se está gestando el descontento en muchos países europeos. Es cuestionable que esto se traduzca en menor confianza y capital social, pero a menudo se considera cierto.

Juego limpio

Al mismo tiempo, en Estados Unidos y en muchas economías avanzadas ha aumentado la desigualdad económica. Y normalmente se considera que la desigualdad económica creciente explica en buena medida la pérdida de confianza y puede volver más injustos los resultados económicos o abrir una brecha entre los grupos socioeconómicos.

Si la disparidad económica proviene de los antecedentes familiares, las conexiones personales o la mera suerte en lugar del mérito personal, puede parecer muy injusto y minar la confianza en el prójimo y en el gobierno. En esos casos, la disparidad es muy persistente y la movilidad social limitada, dando lugar a una gran **desigualdad de oportunidades** (Putnam, 2015).

Los resultados económicos también determinan el estatus socioeconómico. Si este está asociado a valores compartidos que fomentan la confianza, una gran brecha económica erosionará la sensación general de confianza cuando los valores de la gente choquen; en otras palabras, “la familiaridad engendra confianza” (Coleman, 1990). Según este argumento, los

resultados desiguales indican el grado de estratificación social de la sociedad.

De hecho, muchos estudios han notado una estrecha correlación entre la confianza generalizada y la desigualdad económica. Por ejemplo, datos de la Encuesta Social General de Estados Unidos indican que la confianza es menor en los estados con alta desigualdad (por ejemplo, Alesina y La Ferrara, 2002; Rothstein y Uslaner, 2005). La Encuesta Mundial de Valores indica que la confianza es mayor en las sociedades más igualitarias (por ejemplo, Zak y Knack, 2001). Estas correlaciones no necesariamente significan que las diferencias de confianza entre regiones o países obedecen a diferencias en la desigualdad. Tanto la confianza como la desigualdad pueden obedecer a un tercer factor. Sin embargo, es crucial establecer la causalidad debido a la gran diversidad de consecuencias políticas. Si la relación es causal, las medidas gubernamentales que procuren reducir la desigualdad económica podrían ser la solución, entre ellas, elevar el salario mínimo, instaurar un gravamen más progresivo o reforzar el apoyo público a los ingresos de los pobres.

En Estados Unidos una gran desigualdad reduce sustancialmente la confianza entre la gente.

Pero si la correlación entre desigualdad y confianza obedece a un tercer factor, dichas medidas tal vez no sirvan mucho para restablecer la confianza. En este momento, las pruebas sistemáticas sobre la relación causal entre desigualdad y confianza son más bien limitadas.

En esta investigación se examina si la tendencia descendente de la confianza y del capital social obedece a las crecientes brechas de ingreso. El análisis emplea datos de la Encuesta Nacional Electoral Estadounidense para Estados Unidos y de la Encuesta Social Europea para Europa. En el caso de Estados Unidos se utiliza la variación entre los estados y a lo largo del tiempo (1980–2010) y, en el caso de Europa, la variación entre los países europeos y a lo largo del tiempo (2002–12).

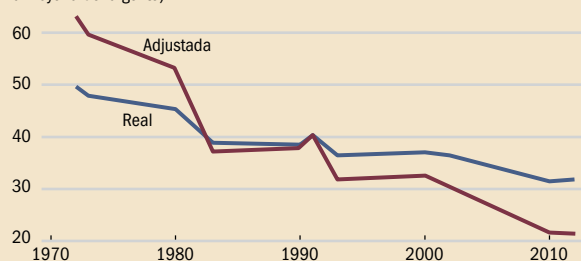
Los resultados indican claramente que en Estados Unidos una gran desigualdad reduce sustancialmente la confianza entre la gente. También indican que el aumento de la desigualdad explica el 44% de la disminución de la confianza. Las conclusiones respecto a la “confianza en el gobierno” fueron cualitativamente similares. Sin embargo, las conclusiones también revelan que diferentes causas de desigualdad impactan en forma significativamente diferente sobre la confianza y el capital social.

La desigualdad *dentro* de los grupos socioeconómicos definidos por su educación, edad y actividad económica debilita la confianza y el capital social, pero no *entre* los grupos de educación. Cuando la gente advierte que crece la brecha de ingresos entre “la gente como uno” en cuanto a edad, educación y tipo de trabajo, la confianza disminuye. Pero la confianza no se ve afectada si la brecha involucra a personas que optaron

La confianza se debilita

La proporción de estadounidenses que confían en el prójimo ha disminuido constantemente desde la década de 1970.

(Proporción de la población en edad laboral que responde que se puede confiar en la mayoría de la gente)



Fuente: Encuesta Social General, 1972–2012.

Nota: Real es la proporción real de población en edad laboral que responde que se puede confiar en la mayoría de la gente. Ajustada es la proporción ajustada en función de la composición de la población en edad laboral que responde que se puede confiar en la mayoría de la gente.

por distintas formaciones y carreras. Una explicación es que la desigualdad proveniente de decisiones e inversiones del capital humano distintas, es más comprensible y parece justa. Sin embargo, la gente pierde su fe en el prójimo y en el gobierno si los ingresos se distancian por mera suerte o factores inexplicables.

Además, el efecto de la desigualdad en la confianza y el capital social en Estados Unidos obedece en gran medida a las crecientes diferencias salariales en el extremo inferior de la distribución de ingresos. Sin embargo, la desigualdad no parece propiciar mayores demandas de redistribución. Así, las políticas que procuran restablecer la confianza reduciendo la dispersión de los salarios de mercado antes de considerar los impuestos y las prestaciones —por ejemplo, respecto al salario mínimo o los convenios colectivos— parecen ser más promisorias que la redistribución mediante un impuesto a la renta más progresivo o un mayor gasto social. En otras palabras, un empleo de calidad, digno y un salario decente significan más que tan solo un buen ingreso.

En los países europeos los resultados fueron similares, lo que indica que el efecto perjudicial de la desigualdad sobre la confianza también tiene lugar en economías avanzadas con marcos institucionales diferentes. Sin embargo, a diferencia de Estados Unidos, en Europa el efecto es más general. La desigualdad en los extremos superior e inferior de la distribución carcome la confianza y el capital social. Pero, a diferencia de Estados Unidos, en Europa la desigualdad parece aumentar la demanda de políticas más redistributivas a través de políticas tributarias más progresivas o de una mayor protección social.

¿A quién le importa?

La disminución de la confianza y del capital es inquietante no solo por sus efectos en la cohesión social; también puede tener consecuencias económicas. Un apreciable corpus de la bibliografía sobre economía cultural indica que la confianza es un ingrediente clave del buen desempeño económico.

Esta bibliografía subraya que la confianza influye en la economía en dos formas fundamentales. Primero, allana el camino para la interacción económica en la esfera privada al reemplazar costos de transacción, como honorarios de abogados y seguros, con medios informales más baratos para elaborar y mantener acuerdos. Además, una mayor confianza puede significar menos problemas y costos en cuanto a supervisar empleados y determinar las recompensas adecuadas.

Segundo, la confianza puede promover la cooperación en la esfera pública al reducir los problemas de acción colectiva vinculados a la prestación de servicios públicos y mejorar la calidad global de las instituciones públicas. Los gobiernos tal vez no puedan resolver problemas socioeconómicos apremiantes en una sociedad desconfiada, intolerante y dividida, especialmente si se trata de reformas constitucionales y tratados internacionales, que a menudo requieren gran apoyo popular. La desconfianza también reduce la credibilidad en las políticas públicas, lo que socava su eficacia para cambiar incentivos económicos y moldear el comportamiento económico de los ciudadanos y las empresas. En este caso, la desconfianza impide la implementación eficaz de las políticas.

También hay cada vez más pruebas concretas de que la confianza promueve el crecimiento económico en general, a través

de impulsores específicos como el comercio internacional, el desarrollo financiero, la innovación, el espíritu emprendedor y una productividad firme. Por ejemplo, la falta de confianza en el sistema financiero puede impedir que la gente invierta en la bolsa. Asimismo, las empresas cautelosas podrían evitar la tercerización o la relocalización y así perder posibles negocios rentables.

Dados la creciente desigualdad en muchas economías avanzadas y el papel de la confianza en el desempeño económico, los resultados de este estudio indican que esta creciente disparidad podría estar afectando en forma considerable, aunque indirectamente, el crecimiento y el desarrollo. Entonces, este estudio complementa otros trabajos empíricos recientes que demuestran que la desigualdad reduce el crecimiento (Dabla-Norris *et al.*, 2015; Cingano, 2014; Ostry, Berg y Tsangarides, 2014) al brindar evidencia de cómo a través de una vía particular algunos efectos adversos de la desigualdad impactan en el crecimiento.

El aumento de la desigualdad económica en Estados Unidos y otras economías avanzadas puede haber minado la esperanza en procesos económicos, dinámicas sociales y prácticas políticas que generen resultados justos. Esto podría aparejar una menor participación económica, la polarización social y el abandono de políticas convencionales. ■

Eric D. Gould es Profesor de Economía en la Universidad Hebrea e investigador del Centro de Estudios de Política Económica y Alexander Hijzen es Economista Principal de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.

Este artículo se basa en el documento de trabajo del FMI No. 16/176 “Growing Apart, Losing Trust? The Impact of Inequality on Social Capital”, elaborado por los autores en 2016, y no refleja necesariamente la opinión de la OCDE o sus países miembros.

Referencias:

- Alesina A., y E. La Ferrara, 2002, “Who Trusts Others?”, *Journal of Public Economics*, vol. 85, págs. 207–34.
- Cingano, Federico, 2014, “Trends in Income Inequality and Its Impact on Economic Growth”, *OECD Social, Employment and Migration Working Paper 163*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Coleman, James S. 1990, *Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Dabla-Norris, Era, Kalpana Kochhar, Nujin Suphaphiphath, Frantisek Ricka y Evridiki Tsounta, 2015, “Causes and Consequences of Income Inequality: A Global Perspective”, *IMF Staff Discussion Note 15/13*, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.
- Ostry, Jonathan D., Andrew Berg y Charalambos G. Tsangarides, 2014, “Redistribution, Inequality, and Growth”, *IMF Staff Discussion Note 14/02*, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.
- Putnam, R. D. 1995, “Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America”, *Political Science and Politics*, vol. 28, No. 4, págs. 664–65.
- , 2015, *Our Kids: The American Dream in Crisis*, Nueva York: Simon & Schuster.
- Rothstein, B., y E. M. Uslaner, 2005, “All for All: Equality, Corruption, and Social Trust”, *World Politics*, vol. 58, págs. 41–72.
- Zak, P. J., y S. Knack, 2001, “Trust and Growth”, *Economic Journal*, vol. 111, No. 470, págs. 291–321.