

PERSPECTIVAS DE INVESTIGACIÓN



¿Cuánto confiamos en los otros en América Latina y el Caribe? Una cuestión de desigualdad y percepciones



El crecimiento inclusivo requiere altos niveles de confianza, tanto entre las personas, así como en las instituciones; y la confianza se construye mediante diversos factores, entre los cuales se encuentran la distribución del ingreso y la riqueza. Sin embargo, cuando esa distribución no se percibe como legítima, es un problema.



América Latina y el Caribe tradicionalmente ha sido una región sumamente desigual. La desigualdad se pueda asociar con una menor confianza porque refleja una distribución desigual del poder, dado que los que están arriba pueden utilizar el poder coercitivo del Estado para beneficiarse a expensas de otros.



Sin embargo, la desigualdad tiende a estimarse erróneamente, dado que la mayoría de las personas no calculan adecuadamente la distribución del ingreso y la riqueza en su país, ni su posición en esa distribución.

CONTEXTO

La confianza afecta directamente al crecimiento. Los altos niveles de confianza, tanto interpersonal como en las instituciones, son fundamentales para promover el crecimiento inclusivo. Si bien la confianza depende de diversos factores, este documento se centra en la distribución del ingreso y la riqueza en las sociedades, y en cómo las percepciones y los sesgos relacionadas con ellas influyen en la confianza de las personas. En promedio, en las sociedades sumamente desiguales se observa una menor confianza. Sin embargo, la riqueza o el ingreso real no son los únicos factores que importan. La desigualdad percibida juega un rol importante en los niveles de confianza, y es importante comprender cómo se forman las percepciones para entender cómo pueden diferir la desigualdad real y la percibida.

PROYECTO

Este estudio, utilizando microdatos de las encuestas de Latinobarómetro y LAPOP, aborda el rol de la confianza en el crecimiento económico, así como los efectos de la desigualdad y las percepciones de desigualdad en la confianza; también trata de cómo aumentar la confianza. Para el análisis, se elaboró un índice de riqueza de los hogares como indicador aproximado del ingreso y la riqueza, una metodología que se beneficia de la probabilidad de sólo un pequeño error de medición en los bienes reportados. Además, las variables de percepción, como la autoasignación a una clase social o en la curva de la distribución del ingreso es crucial para entender las brechas entre la riqueza real y la percibida -y cómo esos sesgos potenciales influyen en la confianza de las personas.

Concepto clave



ESTABLECER VÍNCULOS

Crear y mantener redes sociales con un grupo homogéneo de personas.

Concepto clave



CREAR PUENTES

Construir y mantener redes sociales compuestas por grupos heterogéneos.

RESULTADOS

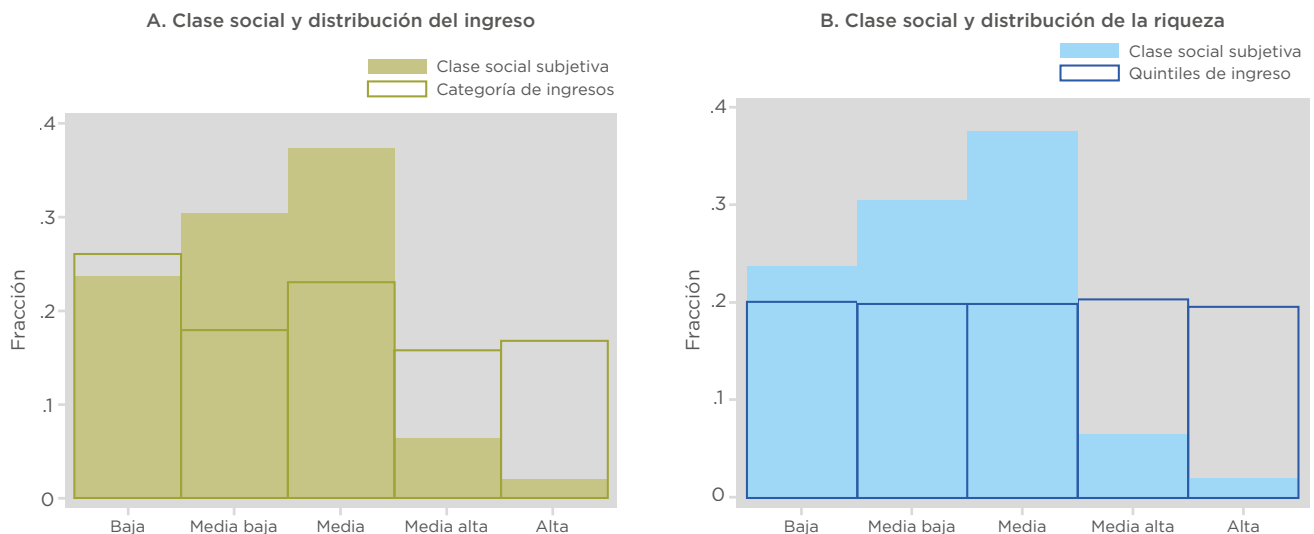
La evidencia a nivel macro, utilizando datos del coeficiente Gini como medida de la desigualdad, y los datos de la confianza interpersonal de las Encuestas Mundiales de Valores, indica una correlación negativa entre la confianza y la desigualdad. Esta conclusión concuerda con la literatura existente.

A nivel micro, las percepciones de las personas -más allá de la riqueza o el ingreso real- parecen moldear cómo la confianza y la desigualdad están correlacionadas. Algunos investigadores sugieren que la disociación entre los niveles de ingreso de las personas, la desigualdad y la confianza se producen porque las personas no evalúan adecuadamente los niveles de desigualdad nacional ni la distribución del ingreso. El Gráfico 1 explora esos sesgos contrastando una variable de percepción, la clase social a la que se adscribe una persona, versus la riqueza y el ingreso declarado. Los dos paneles muestran sesgos. Las personas en los quintiles más altos de la distribución del ingreso y la riqueza tienden a creer que pertenecen a una clase más baja que la que refleja su declaración de ingreso o su riqueza del hogar.

En el otro extremo, los pobres sobreestiman su lugar en la distribución del ingreso.

¿Cómo se forman estas percepciones? Para tomar como ejemplo una de las variables, la equidad percibida de la distribución del ingreso, aparecen ciertos resultados convincentes con un análisis de regresión. En primer lugar, después de controlar por las características individuales y del barrio, la riqueza no es significativa en la explicación de las percepciones. En segundo lugar, en las percepciones influyen de manera significativa elementos como la educación, el acceso a los bienes públicos o si una persona ha sido víctima de un delito. Las personas mayores y con mayor nivel de educación generalmente ven la distribución del ingreso como más injusta que las personas más jóvenes y con menor nivel de educación. En relación con las características del barrio, tanto las víctimas de delitos como de la corrupción tienden a tener una visión peor de la distribución del ingreso, al igual que aquellas que tienen acceso a una educación y a servicios sanitarios de menor calidad. Una vez más, las características del barrio y las experiencias personales tienden a determinar las percepciones de desigualdad más que las diferencias reales en la riqueza relativa.

Gráfico 1. Sub/sobreestimación del ingreso y la riqueza



Fuente: Cálculos del equipo BID basados en datos de LAPOP.

Notas: Los quintiles de riqueza fueron creados a partir del HH Asset Wealth Index (ACP) utilizando un conjunto de variables binarias que establece diferentes activos y características de los hogares. Los que aquí se consideran son: [1] televisor, [2] refrigerador [3] línea de telefonía fija, [4] teléfono móvil, [5] vehículos, [6] máquina lavadora, [7] microondas, [8] computador, [9] agua potable, [10] cuarto de baño interior. El ACP se llevó a cabo por país, año y entorno urbano/rural. Después, según la puntuación, a cada hogar se le asignaba una celda de puntuación de 1 a 5 para generar quintiles de riqueza, como un indicador aproximado del ingreso del hogar. La clase social es una autoevaluación del encuestado y proviene de la pregunta: "¿Se describiría usted a sí mismo como perteneciente a...? En los dos paneles, las barras grises representan el porcentaje de población en la muestra autoadscrita a cada clase social. En el panel A, las categorías de ingreso provienen del ingreso declarado, y el ingreso mensual del hogar está clasificado en uno de 17 tramos que van de 0 (ningún ingreso) a 16. Esos 16 tramos fueron agregados de la siguiente manera: de 0 a 3 a la clase baja, de 4 a 6 a la clase media baja, de 7 a 10 a la clase media, de 11 a 13 a la clase media alta y de 14 a 16 a la clase alta. El tramo sin ingreso se incluyó en la clase más baja y representa el 3,99% del conjunto de la muestra. El panel B utiliza quintiles de riqueza. La muestra incluye datos de tres olas: 2014, 2016, 2018/2019.

IMPLICACIONES PARA LAS POLÍTICAS

1. La reducción de la desigualdad puede aumentar la cohesión social, dado que la desigualdad despierta emociones negativas y tiende a corroer el tejido social. Los cambios en esas percepciones, a veces alimentados por información falsa, parece subyacer al menos en parte la importante disminución de la confianza que están experimentando la mayoría de países.
2. Las percepciones negativas y los sesgos en relación con la distribución del ingreso podrían abordarse mediante más y mejor información. Por lo tanto, dar a conocer la distribución real del ingreso podría ayudar a las personas a alinear sus visiones más estrechamente con la realidad.
3. Las estrategias que aumentan el capital social tendiendo puentes (bridging) y estableciendo vínculos (bonding) también podría funcionar a nivel de la comunidad. Tender puentes y establecer vínculos aumentaría la inclusión y contribuiría a construir comunidades en torno a metas comunes. La creación de identidades e identificación de semejanzas entre nacionales, partidos, etnias y religiones, también parece tener un efecto positivo.
4. Mejoras en la provisión de bienes públicos también podría avanzar considerablemente para reparar las percepciones de desigualdad y aumentar los niveles de confianza. Una mejor educación, mejores servicios de salud, mejores servicios locales y la disminución de la delincuencia son maneras de reducir las percepciones de la desigualdad.

Fundamentalmente, cumplir las promesas y divulgar información adecuada sobre las promesas cumplidas puede ser la clave para aumentar la confianza.

5. Un mayor nivel de confianza es un valor en sí mismo, genera las condiciones para mejores políticas públicas, particularmente los bienes públicos que ofrecen altos retornos a largo plazo, como la educación, la salud y la infraestructura. Esos mismos retornos pueden reducir la desigualdad naturalmente -poniendo en marcha un círculo virtuoso. En ese sentido, empujar ligeramente a la sociedad en la dirección correcta podría hacerla avanzar mucho en una senda de mayor confianza, de aumento del crecimiento y menor desigualdad.

Concepto clave



CONFIANZA INTERPERSONAL

La confianza se mide como una respuesta binaria a la pregunta: En términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que nunca se puede tener suficiente cuidado?



ESTUDIO COMPLETO

[Scartascini, C., and J. Valle. 2020. "How Much Do We Trust Others in LAC? The Role of Inequality and Perceptions."](#)

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN Y ECONOMISTA JEFE

El Departamento de Investigación y Economista Jefe es un generador de ideas innovadoras que apoyan la agenda de políticas estratégicas del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y sus países miembros con el fin de lograr un desarrollo económico sostenible y equitativo de la región. Para maximizar el impacto de su investigación, el Departamento de Investigación lleva a cabo actividades que sirven de insumos a otros departamentos del Banco, los gobiernos, la comunidad académica y la sociedad civil en la región.

