

Investigación sobre la confianza interpersonal en Brasil

Jakson Alves de Aquino
jaa@ufc.br

Universidade Federal do Ceará — Brasil

Área temática: Opinión pública y comportamiento electoral

Trabajo preparado para su presentación en el VII Congreso Latinoamericano de Ciencia Política, organizado por la Asociación Latinoamericana de Ciencia Política (ALACIP).

Bogotá, 25 al 27 de septiembre de 2013.

Resumen

Muchas encuestas brasileñas y transnacionales incluyen preguntas sobre confianza cuyas respuestas son utilizadas como indicadores de capital social y correlacionadas con otras variables sociales, políticas y económicas, tales como el desempeño de las instituciones públicas y el desarrollo económico. Mi objetivo con este estudio es investigar lo que realmente se está midiendo en Brasil con preguntas de encuestas sobre “confiança”, la traducción al portugués de la palabra inglesa *trust*. Se analizaron los datos de un cuestionario con preguntas sobre la confianza seguidas de preguntas que exploran el significado de “confiança” para los entrevistados y preguntas para generar sus redes sociales egocéntricas. Los resultados indican que la comprensión de la cuestión de la confianza es parcialmente problemática porque hay una multiplicidad de formas de entender la pregunta. Los encuestados que piensan en amigos y familiares al responder a la pregunta tienen una mayor probabilidad de decir confiar en la mayoría de las personas. Sin embargo, aquellos que responden que confían en la mayoría de las personas, relativamente a los que respondieron que hay que tener mucho cuidado con la mayoría de las personas, tienen más confianza en las personas en general que en la familia. Aquellos que confían dijeron, en mayor proporción que aquellos que no confían, que su respuesta es más el resultado de la enseñanza de que de la experiencia.

1. Introducción

Varios estudios después del trabajo pionero de Putnam trataron de operacionalizar el concepto de capital social como una manifestación de la confianza en las personas en general. En la práctica, los estudios comparativos han utilizado a menudo las respuestas a la pregunta de la Encuesta Mundial de Valores — *World Values Survey* — (*En términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que no se puede ser tan confiado al tratar con la gente?*). Inglehart e Welzel (2005, p. 256), por ejemplo, utilizan el índice de libertad de Freedom House como un indicador de la democracia formal y el mismo índice multiplicado por el índice de integridad de la elite del Banco Mundial como un indicador de la democracia efectiva y hallaron que la confianza interpersonal se correlaciona fuertemente, de modo positivo, con la democracia en las dos formas.

De acuerdo con las mediciones de la Encuesta Mundial de Valores, los brasileños son los campeones mundiales de la desconfianza (REIS, 2003, p. 46), y “la desconfianza”, de lo brasileño ha sido confirmada por otros estudios. En la Encuesta de la Región Metropolitana de Belo Horizonte, sólo el 8,6 % de los encuestados dijeron que confiaban en la mayoría de las personas, siendo 11 % el nivel de confianza de los participantes de las asociaciones y 6 % de los no participantes (INÁCIO; ARAÚJO, 2007, p. 234). Alto índice de desconfianza también fue encontrado por PESB - Encuesta Social Brasileña - en la cual el 86 % de los encuestados no confían o confían poco en la mayoría de las personas (ALMEIDA; SCHROEDER; CHEIBUB, 2002). Aunque Brasil sea uno de los países con mayor desigualdad en el mundo y a pesar de todos sus problemas políticos, al principio puede ser difícil de creer que el país que es económicamente uno de los más desarrollados de América Latina tiene lo capital social más bajo. El objetivo de este trabajo es investigar cómo los brasileños entienden la pregunta acerca de la confianza generalizada de la Encuesta Mundial de Valores.

2. El concepto de confianza

La confianza es una condición que a menudo es necesaria para la cooperación. En muchas situaciones que dependen de la cooperación voluntaria para lograr objetivos comunes, la desconfianza puede conducir al abandono de cualquier intento de cooperar, implicando en el riesgo de perder las alianzas que serían prometedoras (LUNDÅSEN, 2002, p. 307). Por lo tanto, dependiendo de la estimación que lo hace de la fiabilidad de los otros y los beneficios que se derivarán del comportamiento cooperativo puede ser racional para un agente actuar con confianza.

La necesidad de confianza ocurre cuando uno no está seguro de que la persona con que se está tratando actuará con justicia. Existe confianza cuando la información existente no es suficiente para garantizar que sería racional para la persona actuar de la manera que se considere justa, pero se cree que las motivaciones o sentimientos morales lo harán actuar correctamente. Según Uslaner, la confianza se basa en la creencia psicológica que la gente es buena, en el optimismo sobre el futuro a largo plazo, y en el sentido de control sobre su propio destino (2008, p. 733). Para Lundåsen, la confianza generalizada podría ser considerado una creencia en la bondad de la naturaleza humana (2002, p. 310).

La gente tiene una tendencia a ser más solidarias con las personas que se identifican como pertenecientes a su mismo grupo y por lo tanto la igualdad económica también facilitaría la confianza al dejar a la gente con la sensación de compartir un destino común (USLANER, 2008, p. 291). Además, las personas que más confían en las otras, tal vez en realidad confíen en su capacidad para detectar tramposos:

“[...] Yamagishi et al. (1999) descobriram que pessoas com altos índices na escala de confiança são também menos fáceis de enganar do que aquelas que apresentam índices baixos na mesma escala. [...] Os indivíduos que revelam índices altos na escala de confiança generalizada são também mais sensíveis à informação negativa relacionada com a confiabilidade de um ator (Yamagishi et al., 1999). Invertendo esse resultado, haveria a possibilidade de pessoas com baixa confiança serem exploradas com mais facilidade se decidirem confiar em alguém, pois são menos rápidas para captar a informação negativa do que aqueles que confiam muito.” (LUNDÅSEN, 2002, p. 311).

Cuando se tiene suficiente información acerca de las motivaciones para la acción y el contexto en el cual una persona actúa para asegurarse de que ella actuará como se espera, entonces tenemos una situación de seguridad y no de confianza. Por otro lado, cuando es muy grande la incertidumbre sobre las acciones de los otros, creer que el otro va a actuar de forma justa podría más bien ser considerado una apuesta do que confianza (LUNDÅSEN, 2002, p. 306). Considero confianza por lo tanto los casos, intermediarios donde no hay certeza de que el otro actuará con justicia, pero creer que esto ocurra no puede ser considerado una apuesta muy arriesgada.

Emociones sin duda juegan un papel importante en el comportamiento justo, en que lo individuo corresponde a la confianza que se tiene en él. Los sentimientos de altruismo, solidaridad y pertenencia pueden estimular la cooperación y el comportamiento justo. Los sentimientos de culpa y el miedo también pueden contribuir a inhibir la conducta injusta (LUNDÅSEN, 2002).

La confianza puede ser un reflejo de experiencias personales, en las que el individuo hace una contabilidad, aunque no sea consciente de ello, de los diferentes casos que ha experimentado en que se hay depositado confianza e en que las personas hay actuado correctamente o no. Sin embargo, la confianza también puede haber sido aprendida como un valor moral en los primeros años de vida y en este caso sería altamente resistente a las experiencias personales, ya sean buenas o malas (USLANER, 2007, p. 290). Uslaner (2008) utilizó datos de la General Social Survey, realizada anualmente en los Estados Unidos, para comprobar el impacto de la herencia cultural y el contexto sobre lo nivel de confianza de las personas. Por un lado, los descendientes de los inmigrantes procedentes de países con altos niveles de confianza presentarían alto nivel de confianza si hay una transmisión cultural de la confianza en las personas en general. Por otro lado, las personas que viven en comunidades constituidas por personas de confianza también mostrarían un mayor nivel de confianza. El modelo de regresión jerárquica desarrollada por Uslaner confirmó las dos hipótesis: tanto el patrimonio cultural cuanto el contexto social tienen un impacto significativo en el nivel de confianza de las personas.

Según Seligson e Rennó (2000), sería posible distinguir al menos tres dimensiones de la confianza interpersonal. Una dimensión sería la confianza personalizada, en que el entrevistado dice lo cuanto confía en la gente o en categorías específicas de personas. Otras dos dimensiones serían diferentes tipos de confianza generalizada: evaluación si las personas son dignas de confianza y auto juicio de cuanto el propio entrevistado confía en otras personas. Ellos confirmaron la validez empírica de esta distinción a través de un análisis factorial de las respuestas a varias preguntas acerca de la confianza en una encuesta realizada en El Salvador en 1999 (SELIGSON; RENNÓ, 2000).

Las personas pueden tener un comportamiento que corresponde a la confianza depositada en ellos por miedo a sufrir puniciones caso actúen de manera diferente. En este caso, las sociedades en que las instituciones políticas, en particular el poder judicial y la policía, funcionan bien mostrarían un mayor nivel de confianza. En las sociedades con instituciones que funcionen, donde reina la ley, la gente notarían la falta de respeto a la

ley ser consistentemente castigada. Los entrevistados en las encuestas afirmarían confiar en la mayoría de las personas por creyeren que ellas temerían ser castigadas si rompiesen la confianza depositada en ellas. La confianza no se depositaría en las personas, sino en las instituciones encargadas de velar por el cumplimiento de la ley, en los cargos ocupados por las personas o “en la capacidad del desempeño competente de la función asignada” (FERES JÚNIOR; EISENBERG, 2006, p. 472). La confianza se correlaciona positivamente con el ingreso y la educación, lo que para Feres Júnior y Eisenberg ocurre porque las personas con mayores ingresos y educación serían los “ganadores de la sociedad”, es decir, personas cuyos intereses son defendidos por las instituciones existentes (FERES JÚNIOR; EISENBERG, 2006, p. 472).

Siguiendo esta misma línea de razonamiento, Beugelsdijk hace una distinción entre los niveles micro y macro de la confianza, es decir, respectivamente, la confianza interpersonal y la confianza en las instituciones. Según Beugelsdijk (2006), la cuestión sobre la confianza de la Encuesta Mundial de Valores mediría la confianza en las instituciones, más que la confianza interpersonal. Un análisis de componentes principales incluyendo el valor medio de la confianza de los países de la Encuesta Mundial de Valores y varias medidas de la calidad del desempeño de las instituciones reveló que todos pertenecen a la misma dimensión. Las sociedades con altos niveles de confianza habrían desarrollado sistemas jurídicos fuertes que habrían obtenido la confianza de sus ciudadanos (BEUGELSDIJK, 2006, p. 383).

Para Uslaner, sin embargo, la confianza generalizada no puede ser confundida con la confianza en las instituciones:

“The stability of trust and the interpretations of survey respondents support my claim that generalised trust represents a sense of social solidarity, a belief that other people, especially people unlike yourself, are part of your moral community.” (USLANER, 2007, p.290)

“Trust in government reflects beliefs about government performance and the popularity of specific leaders, whilst trust in people does not rest upon such transient attitudes.” (USLANER, 2007, p.291)

Uslaner (2007) critica el análisis empírico realizado por Beugelsdijk (2006), que habría utilizado demasiadas variables para muy pocos casos y habría incluido y excluido las variables y los casos sin justificación teórica válida. Para Uslaner, la población de una sociedad con un alto grado de confianza es más cooperativa y su gobierno menos corrupto y más sensible, pero para él, esto no es lo mismo que tener mejores instituciones (2007, p. 294). Inglehart e Welzel también perciben una clara distinción entre la confianza interpersonal y la confianza en las instituciones. Ellos argumentan que la confianza en las instituciones es una confianza en estructuras jerárquicas, “a través del cual las autoridades ejercen un poder sobre el público” (2005, p. 260). La confianza interpersonal tendría un carácter horizontal, ya que es la confianza en ciudadanos de poder aproximadamente igual a lo de quien confía (INGLEHART; WELZEL, 2005, p. 261).

Moisés e Carneiro, por su parte, recuerdan que la democracia moderna “nació de la desconfianza liberal” en los gobernantes; “[...] la democracia implica la supervisión y monitoreo del ejercicio del poder por parte de los ciudadanos” (MOISÉS; CARNEIRO, 2008, p. 14). Por otro lado, si bien las instituciones políticas democráticas, con sus pesos y contrapesos, sean, en cierto sentido, la institucionalización de la desconfianza, necesitan la confianza de los ciudadanos para funcionar (MOISÉS; CARNEIRO, 2008, p. 15). Utilizando datos de Latinobarómetro 1997, 2000 y 2001, Moisés e Carneiro (2008, p. 26) encontraron una correlación estadísticamente significativa entre la confianza interperso-

nal (medida por la pregunta idéntica a de la Encuesta Mundial de Valores) y la confianza en las instituciones para el conjunto de América Latina.

Entre las características sociodemográficas que han demostrado ser importantes para el nivel de confianza de las personas están “la edad, el sexo, la clase social, el estado de salud, el nivel educativo y el estado civil” (STURGIS; SMITH, 2010, p. 85). En algunos estudios, los pertenecimiento a grupos minoritarios ha sido sugerido como un factor que reduce el nivel de confianza generalizada (LUNDÅSEN, 2002, p. 313).

También se ha encontrado impacto de la religión sobre el nivel de confianza, atribuyéndose a las religiones más jerárquicas (el catolicismo y el islam) un efecto negativo sobre la confianza generalizada (INGLEHART; WELZEL, 2005, p. 71; LUNDÅSEN, 2002, p. 314). En la mayoría de los países, los católicos tienen una fuerte identificación con personas de su propio grupo y eso reduciría la confianza en desconocidos (USLANER, 2008, p. 726). La jerarquía centralizada sería responsable por establecer vínculos verticales, perjudicando la confianza generalizada entre las personas de mismo nivel jerárquico. Feres Júnior y Eisenberg (2006, p. 461), sin embargo, llaman la atención sobre el hecho de que Inglaterra tiene altos niveles de confianza a pesar de la prevalencia del anglicanismo, muy similar al catolicismo.

3. La medición de la confianza

La cuestión sobre confianza utilizada en la Encuesta Mundial de Valores es uno de los componentes de la escala de fe en la gente en una encuesta conducida por M. Rosenberg, cuyos resultados fueron publicados en 1956. La cuestión se ha utilizado para comparar el nivel de confianza promedio de los países, pero varios autores han cuestionado la fiabilidad y la validez de la medida. Siendo una encuesta mundial, el cuestionario tiene que ser traducido a decenas de idiomas, pero los estudios han demostrado que, en el mismo idioma, pequeños cambios en la redacción de la pregunta sobre confianza conducen a amplia variación en las respuestas:

Em 1983, fez-se uma experiência que testava as duas formulações diferentes da questão: “Você acha que se pode confiar na maioria das pessoas?” e “Falando em geral, você diria que se pode confiar na maioria das pessoas ou que é preciso ter muita cautela ao tratar com as pessoas?” A primeira formulação da questão gerou 57% de respostas positivas, enquanto que na segunda formulação, 36,5% dos entrevistados responderam que “se pode confiar na maioria das pessoas” (Smith, 1997). (LUNDÅSEN, 2002, p. 316).

Según Feres Júnior y Eisenberg, la cuestión sobre confianza generalizada puede tener un serio problema de traducción al pasar del Inglés a las lenguas neolatinas:

A noção de *trust* parece estar fortemente ligada à ideia de confiança pessoal, enquanto *fides* sugeria, até para falantes do inglês, um tipo de confiança ligada a relações contratuais e comerciais. É interessante notar que nas línguas neolatinas, com a exceção do italiano, um prefixo con- foi adicionado ao radical de *fides*, o que reforça ainda mais o caráter de reciprocidade contratual do termo. [...] Em outras palavras, ao serem perguntados “*generally speaking, would you say that most people can be trusted...?*”, os falantes de língua inglesa podem ter entendido que a expressão “*most people can be trusted*” se refere às pessoas sobre as quais a confiança pessoal pode ser depositada, isto

é, aquelas pessoas que lhes são próximas — as que Charles Taylor, por exemplo, chama de “*significant others*”. Por outro lado, falantes de línguas neolatinas teriam mais dificuldade de depositar “confiança” em “pessoas em geral” visto que as condições da relação de confiança não são dadas pelo enunciado da pergunta (FERES JÚNIOR; EISENBERG, 2006, p. 467–468).

Algunos autores han cuestionado la coherencia lógica de la pregunta, con el argumento de que las opciones de respuesta que se presentan no se oponen. La investigación psicológica mostraría que la precaución y la confianza pertenecen a la misma dimensión conceptual a la gente. Además, al responder que “hay que tener cuidado”, el entrevistado podría estar considerando que la mayoría de la gente es confiable, pero se debe tener cuidado con la mayoría o incluso todas las personas, ya que, en el caso de desconocidos, no se sabe de antemano cuáles son y cuáles no son confiables (LUNDÅSEN, 2002, p. 315).

Según Sturgis e Smith (2010), la cuestión de la confianza puede ser interpretada por los entrevistados de dos formas diferentes: como la confianza en las personas en general, sin que el entrevistado piense en ningún grupo particular de personas, o como confianza en las personas conocidas. Sturgis e Smith propusieron la hipótesis de que “entrevistados que informan pensar en personas conocidas tienen una mayor probabilidad de relatar confianza que los que se basan en categorías más generales, tales como” la gente en general. “Para testar esta hipótesis, se analizaron las respuestas de los entrevistados en una encuesta británica realizada entre noviembre de 2007 y febrero de 2008. En la encuesta, después de una serie de preguntas acerca de la confianza, entre ellas la pregunta utilizada en la Encuesta Mundial de Valores, se preguntó al entrevistado : “Para responder a esta última pregunta, que vino a la mente cuando pensaba en la mayoría de la gente?”. El resultado fue que los encuestados que informaron pensar en personas conocidas respondieron más a menudo confiar en la mayoría de las personas. Alrededor de un cuarto de los encuestados pensaron en experiencias personales para responder a la pregunta y ellos fueron cuatro veces más propensos a decir que confiaban en la mayoría de las personas (STURGIS; SMITH, 2010, p. 89). Y, lo más importante, algunas de las diferencias entre los grupos en relación a confianza generalizada desaparecieron cuando se controló por las preguntas que se pidió a los encuestados para decir que lo que habían pensado (STURGIS; SMITH, 2010, p. 90).

Rennó (2011), a partir de datos del Barómetro de la Américas, señala que la medida tradicional de confianza se mantiene estable en el tiempo presentando en los diversos países incluidos en la encuesta, pocos cambios en el promedio de los que dicen que confían en la mayoría de las personas. La medida, por lo tanto, podría ser considerado confiable. Rennó, sin embargo, cuestiona la validez de la medida. Sería mejor tener más de dos preguntas en la composición de una medida de confianza en lugar de limitarse a una única pregunta, incapaz de capturar los diversos sentidos de un concepto multidimensional. En el Barómetro de las Américas, la pregunta más similar a la de la Encuesta Mundial de Valores es:

Ahora, hablando de la gente de aquí, ¿diría que la gente de su comunidad es...? (Ler alternativas)

(1) Muy confiable (2) Algo confiable (3) Poco confiable (4) Nada confiable (8) NS/NR

A esta pergunta, se añadió al cuestionario de Brasil:

Agora, falando das pessoas daqui, o sr./sra. diria que as pessoas de sua comunidade são dignas de confiança...? (Ler as alternativas)

(1) Muito dignas de confiança (2) Mais ou menos dignas de confiança (3) Pouco dignas de confiança (4) Nada dignas de confiança (8) NS/NR

Con la nueva formulación, un mayor porcentaje de los encuestados dijo confiar en la gente. En la evaluación de Rennó (2011, p. 416), la segunda pregunta operacionalizaría mejor el concepto de confianza presente en numerosos trabajos que discuten sobre la importancia de la confianza para la democracia y la prosperidad económica.

4. Datos

La idea inicial era recoger datos a través de un cuestionario en los hogares en el Estado de Ceará. Sin embargo, no obtuve los fondos necesarios para eso. También hemos probado si las personas encontradas en las calles de Fortaleza y de algunas ciudades del interior del estado llenarían un cuestionario en línea cuya dirección se pasó a ellas por correo electrónico.¹ Si funcionase, sería posible con un muy bajo costo recorrer la Región Metropolitana de Fortaleza y algunas ciudades del interior, seleccionando los encuestados. Por desgracia, el resultado de este ensayo fue que la gente fácilmente dieron sus correos electrónicos, pero rara vez respondieron el cuestionario. El envío de 43 mensajes de correo electrónico dio lugar a sólo cinco cuestionarios completados. Con una tan baja tasa de respuesta, sería más económico administrar el cuestionario por el método tradicional: cuestionario impreso llenado en una entrevista.

Decidimos enviar correos electrónicos con la presentación de la investigación y un enlace al cuestionario para diversas entidades. Iniciamos por departamentos de ciencias sociales de todo el Brasil y por departamentos de educación de los municipios del Estado de Ceará. De las docenas de correos electrónicos enviados, pocos se convirtieron en cuestionarios llenados, pero cuando hubo un resultado, era típicamente más de 10 cuestionarios por correo electrónico. Por último, enviamos por Facebook, un mensaje a los amigos de varios estados requiriendo la divulgación de la dirección del cuestionario en Internet. Esta última estrategia resultó en la realización de más de la mitad de los cuestionarios cuyos datos son analizados aquí.

Como nuestro objetivo es comprender lo que sucede en la mente de las personas al responder preguntas acerca de la confianza en la Encuesta Mundial de Valores, en el cuestionario se reproduce varias preguntas de esta investigación, e se incluye nuevas preguntas que exploran la cognición de los participantes sobre el tema.²

No incluimos preguntas sobre la confianza en las instituciones y por lo tanto no se puede probar la hipótesis de que la confianza interpersonal sería, de hecho, un reflejo de la confianza en las instituciones (FERES JÚNIOR; EISENBERG, 2006; BEUGELSDIJK, 2006). Estas preguntas no se incluyeron por dos razones: para evitar un aumento del tamaño de un cuestionario que ya era grande y debido a la Encuesta Mundial de Valores ya tener los dos grupos de preguntas, lo que permite la prueba de hipótesis.

5. Resultados

El cuestionario comenzó a ser llenado por 366 voluntarios, pero 30 no respondieron a la pregunta sobre la confianza en la mayoría de las personas. Con la eliminación de las

¹Para la preparación y administración del cuestionario, conté con la colaboración de Camila Maria Cunha de Souza, becaria PIBIC/Funcap.

²El cuestionario y los datos recogidos se pueden encontrar en <http://www.lepem.ufc.br/dados/conf2013>. El cuestionario está disponible en dos formatos: (a) HTML sin la numeración de las preguntas, como fueron contestadas por los participantes, y (b) PDF, con la numeración de las preguntas.

líneas correspondientes a estos cuestionarios, 336 líneas se quedaron en la base de datos, pero algunos de los encuestados no pasaron de la primera página y sólo 209 listaron las personas de su red de relaciones personales. Las ciudades con la mayor cantidad de registros fueron Fortaleza (104), Belo Horizonte (32), Campinas (16) e Maceió (12).

Dado que es un cuestionario auto-administrado, no tiene sentido incluir la opción “No se mencionó” para las opciones de respuesta de las preguntas de elección múltiple. Para que los cuestionarios fuesen llenados de forma más rápida, también decidimos no pedir al encuestado hace clic necesariamente en “Sí” o “No” en esas preguntas. Por lo tanto, todas las opciones de todas las preguntas de elección múltiple tuvieron el valor “No” registrado cuando no ha sido seleccionada. El dado “No” por lo tanto, puede significar tanto “Elemento no seleccionado” como “pregunta sin respuesta”. Los valores faltantes fueron registrados en estas preguntas sólo cuando el encuestado no completó el cuestionario, dejando de enviar los datos de las últimas páginas.

5.1. Confianza en la mayoría de las personas

Posiblemente debido a la forma en que se constituyó la muestra, la proporción de respondientes que dijeron que la confianza en la mayoría de las personas es muy superior a los resultados obtenidos por la Encuesta Mundial de Valores: 231 se dice que es muy cuidadoso y 105 que la mayoría de la gente es de confianza. Los entrevistados tienen características muy distintas de la población en general: el 27,7 % son ateos y el 94,1 % tienen educación superior incompleta o completa. Por lo tanto, los resultados presentados aquí, se centran en las relaciones entre las variables que representan las actitudes y opiniones y no en las explicaciones sociodemográficas de los valores de estas variables.

5.2. Entendimiento de la pregunta acerca de la confianza

Le preguntamos a los encuestados que pensaban cuando respondieron que la mayoría de la gente eran de confianza o no: la gente que estaría viendo por primera vez, la familia, amigos, colegas, vecinos y/o conocidos con quien no tienen amistad. Como era de esperar por los autores que utilizan la pregunta como un indicador de la confianza en el público en general, la mayoría de las categorías de personas recordadas fueron personas siendo vistas por primera vez, conocidos con quien no si tiene amistad y colegas de. Sin embargo, como se muestra la Figura 1, familiares, amigos y vecinos fueron también mucho recordados.

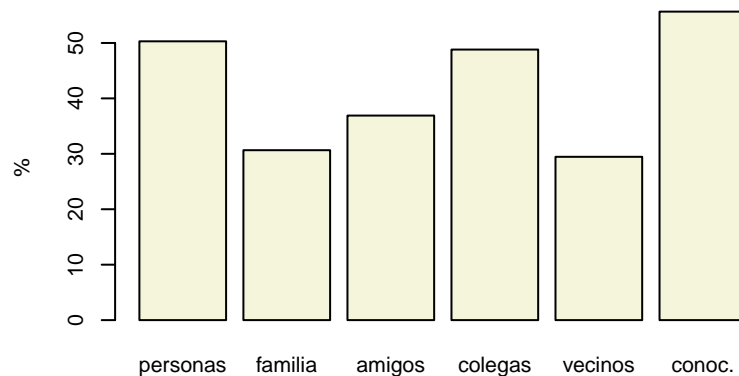


Figura 1: ¿En quién pensó como la *mayoría*?

Contrariamente a los resultados de Rennó (2011) e Sturgis e Smith (2010), no todas las personas que pueden ser consideradas de la comunidad del entrevistado (familiares,

amigos, colegas, vecinos y/o conocidos), cuando se le recuerda como parte de la *mayoría de las personas*, aumentó las posibilidades de los respondiente confiar en las personas. Como podemos ver en la Figura 2, sólo quien pensó en sus relaciones fuertes (familia y/o amigos), como parte de la *mayoría de las personas* tuvo más probabilidades de reportar confiar en la gente de que otros respondientes.³

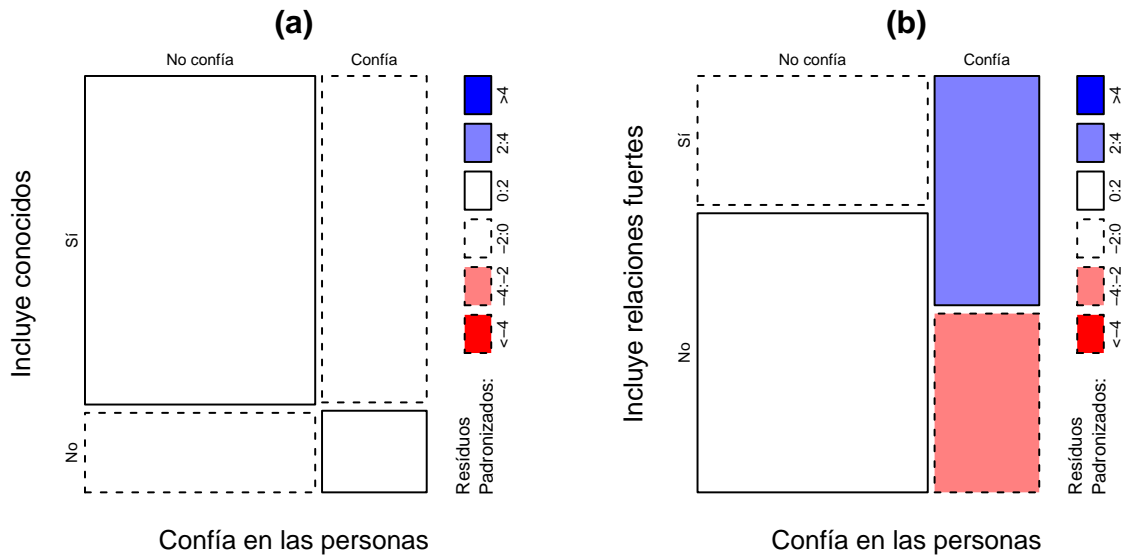


Figura 2: ¿En quién pensó con la expresión *mayoría*?

Como podemos ver en la Figura 3, el resultado de un análisis de correspondencias múltiples, las respuestas a la pregunta acerca de quién constituía la mayoría en la pregunta acerca de la confianza se agrupan en tres bloques de “Sí” y “No”: amigos y familiares, colegas y vecinos y conocidos con quien no tienen amistad y gente que estaría viendo por primera vez.

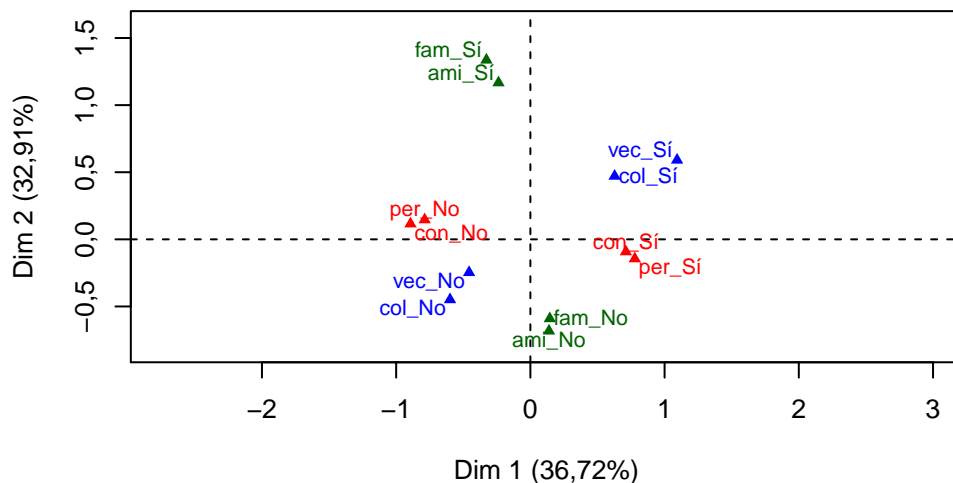


Figura 3: Análisis de correspondencia: ¿Quién es la mayoría de las personas?

Teniendo en cuenta sólo los dos bloques extremos, podemos construir una tipología de comprensión de quién es la mayoría de las personas como se muestra en la Figura 4. En

³En los gráficos de tipo mosaico utilizados en este trabajo, el área de los rectángulos se corresponde con el número de los encuestados en la intersección de las categorías, los contornos de los rectángulos, discontinuos o continuos, respectivamente, indican correlaciones positivas y negativas y la presencia de los colores indican que las correlaciones son estadísticamente significativas.

la construcción de la tipología, los encuestados fueron clasificados según tengan incluido en su comprensión de la mayoría de las personas los familiares y los amigos (personas cercanas) y/o personas vistas por primera vez y conocidos con quién no tienen ninguna amistad (personas lejanas).

		Lejanos	
		No	Sí
Cercanos	No	Limitado	Impersonal
	Sí	Personalista	Exhaustivo

Figure 4: Tipos de comprensión de quién es la mayoría de las personas

La Figura 5 confirma que la proporción de encuestados que confían la mayoría de las personas varía según el tipo de comprensión de la expresión *mayoría*. El impacto de tener una concepción personalista de la expresión es positivo y el impacto de tener una comprensión impersonal es negativo, ambos estadísticamente significativos.

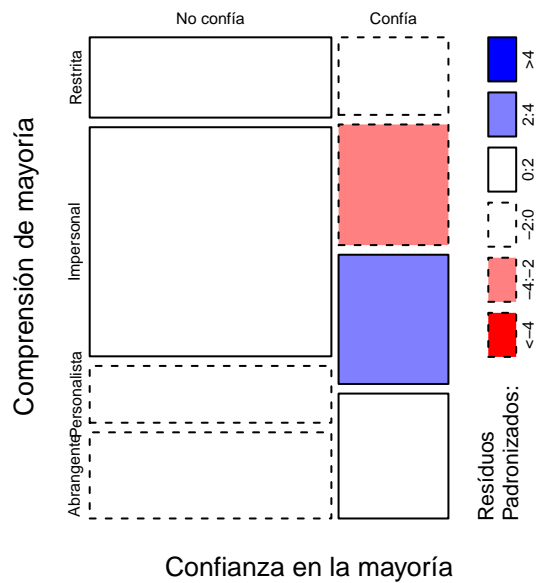


Figura 5: Confianza en la mayoría según la comprensión de la expresión mayoría

No sólo es el término *mayoría* que se entiende de diferentes maneras. Lo Cuadro 1 muestra que los encuestados se dividieron en opiniones muy diferentes sobre el significado de la palabra *confiar*, y eso apoya la afirmación de Rennó (2011) de que los datos recogidos con la pregunta acerca de la confianza tienen problemas de validez.

Cuadro 1: Significado de *confiar*

	Frequency	Percent	Valid Percent
Asignar responsabilidades	8	2,38	2,41
Compartir	29	8,63	8,73
Conocer	25	7,44	7,53
Fidelidad	95	28,27	28,61
Previsión	56	16,67	16,87
Sentirse seguro	100	29,76	30,12
Tener un enlace	19	5,65	5,72
NA's	4	1,19	
Total	336	100,00	100,00

La proporción de encuestados que afirmó confiar o no en la mayoría de las personas también varió de acuerdo con la comprensión de la expresión *confianza*, como se muestra en lo Cuadro 2, que utiliza los datos de los 332 encuestados que completaron ambas cuestiones. Sin embargo, la correlación entre las dos variables no es estadísticamente significativa para ninguna de las categorías.

Cuadro 2: Proporción de los que confían en la mayoría de las personas de acuerdo a la comprensión de la palabra *confiar*

	Mean	N	Std. Dev.
Asignar responsabilidades	0,12	8	0,35
Compartir	0,45	29	0,51
Conocer	0,40	25	0,50
Fidelidad	0,21	95	0,41
Previsión	0,41	56	0,50
Sentirse seguro	0,29	100	0,46
Tener un enlace	0,32	19	0,48
Total	0,31	332	0,46

La pregunta sobre el sentido de la confianza no era de tipo elección múltiple y por lo tanto no puede utilizar técnicas de análisis factorial para comprobar si las diferentes respuestas pertenecen a la misma dimensión. Si la muestra fuera más grande y eran representativos de la población, investigaríamos cual perfil socioeconómico de los encuestados está asociado a las diferentes interpretaciones de los términos de *mayoría* y *confianza*.

5.3. Frecuencia de las interacciones

Las cuatro variables que miden la interacción con familiares y amigos en forma de visitas realizadas y recibidas (I2 a I5) están correlacionados positivamente, pero las correlaciones son más altas entre los que hacen y reciben visitas de sus familiares y entre quienes hacen y reciben visitas de amigos (Cuadro 3).

Cuadro 3: Matriz de correlación de Spearman de las frecuencias de las visitas

	Recibe familiares	Visita familiares	Recibe amigos	Visita amigos
Recibe familiares	1,00	0,59	0,29	0,09
Visita familiares	0,59	1,00	0,13	0,09
Recibe amigos	0,29	0,13	1,00	0,67
Visita amigos	0,09	0,09	0,67	1,00

En cuanto a las visitas realizadas y recibidas, los encuestados por lo tanto pueden ser clasificados de acuerdo con dos criterios: frecuencia absoluta de las interacciones y frecuencia relativa de las interacciones (familiares *versus* amigos). La existencia de estas dos dimensiones del comportamiento interactivo es evidente en la Figura 6, donde las variables de frecuencia de las visitas fueron recodificadas en tres categorías: baja (nunca y rara vez), media (quincenal y mensual) y alta (semanal y diario).

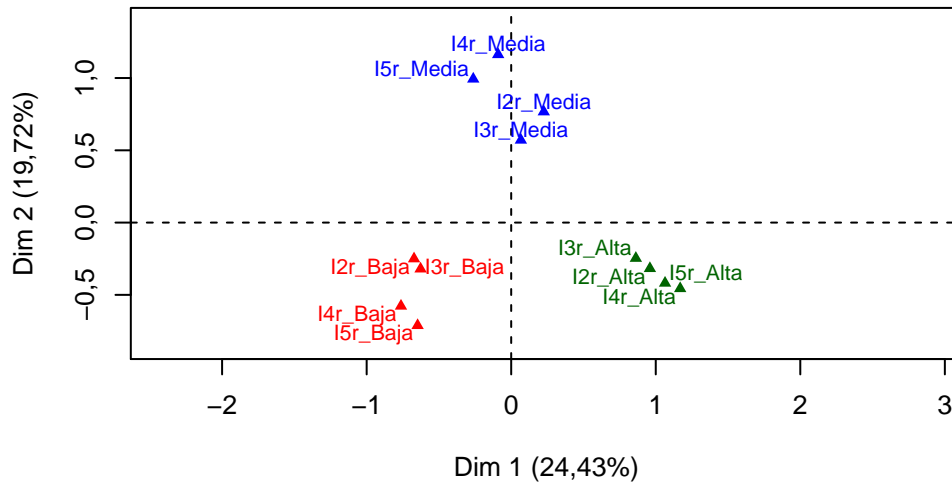


Figura 6: Análisis de correspondencia múltiple de la frecuencia de las visitas

La relación entre las visitas realizadas y recibidas y la confianza no es lineal. En promedio, las personas que hacen y reciben pocas o muchas visitas de amigos y familiares confían menos que las personas con las frecuencias intermedias de visitas (Figura 7).

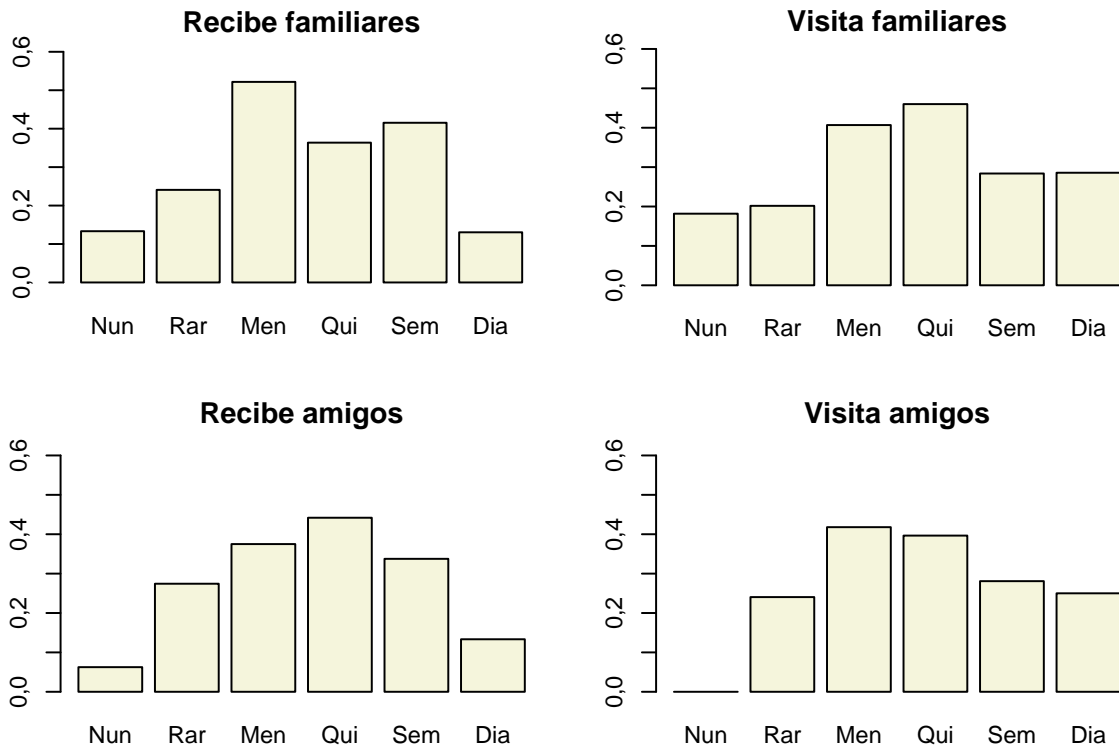


Figura 7: Proporción de los que confían en la mayoría de las personas de acuerdo a la frecuencia de las visitas

Como una manera de resumir los datos de las variables analizadas en esta sección, creé dos índices: *índice de interacción mediana con familiares* (I2 e I3) y el *índice de interacción mediana con los amigos* (I4 e I5). Ambos fueron creados mediante la suma de las ocurrencias de *mensual* y *quincenal* en los valores de las variables utilizadas como su base. Los dos niveles están claramente correlacionados con la confianza en la mayoría de las personas (cuadros 4 e 5). Los *valores-p* de los tests t de comparación de medias entre quienes confían e no confían para las dos variables fueron, respectivamente, 0,000 e 0,002.

Cuadro 4: Valor medio de los índices de interacción mediana con amigos de acuerdo a la confianza en los familiares

	Mean	N	Std. Dev.
No confía	0,49	219	0,69
Confía	0,87	97	0,80
Total	0,61	316	0,74

Cuadro 5: Valor medio de la interacción mediana con los familiares de acuerdo a la confianza en la mayoría de las personas

	Mean	N	Std. Dev.
No confía	0,60	227	0,79
Confía	0,92	102	0,88
Total	0,70	329	0,83

5.4. La autoevaluación de la capacidad cognitiva

Pocos de los encuestados consideraron que su opinión acerca de si las personas son confiables es un valor transmitido y no un resultado de la experiencia. Los que consideran la confianza (o desconfianza) algo enseñado, confían menos en las personas ($\chi^2 = 4,6$, $valor-p = 0,032$, Figura 8a), lo que puede reflejar la recomendación hecha a menudo por los padres y las madres brasileños a sus hijos a no confiar en desconocidos, pero esto sólo es especulación, ya que no preguntamos a los encuestados qué se les ha enseñado.

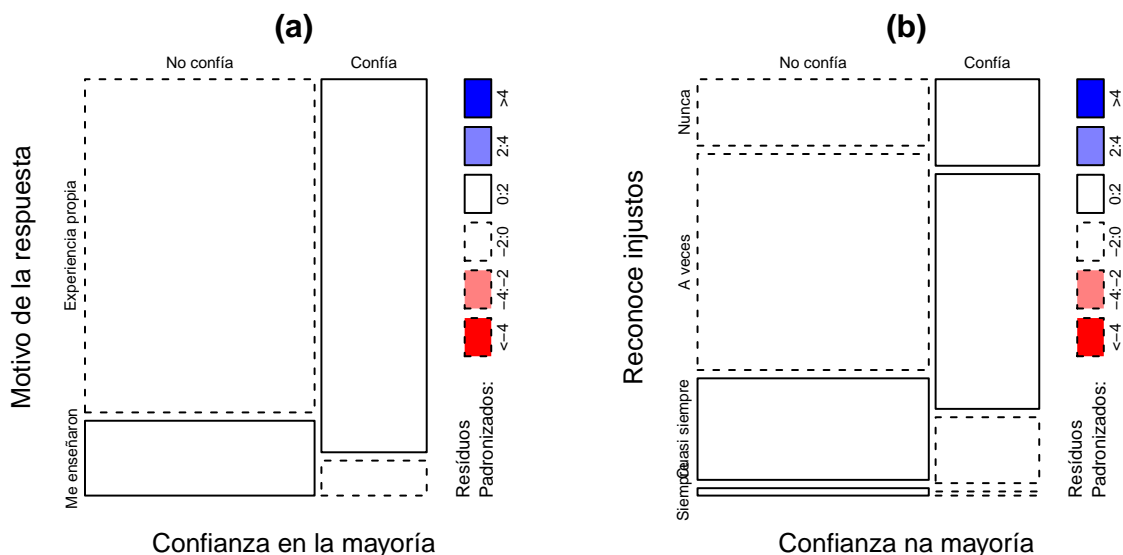


Figura 8: Cruzando la confianza en la mayoría de las personas y auto-evaluación de la capacidad de reconocer a las personas injustas

En nuestra muestra, el 24,8 % de los encuestados dijeron que son capaces de saber siempre o casi siempre cuando un extraño es malicioso. Teniendo en cuenta los resultados de Yamagishi et al. mencionados por Lundåsen (2002, p. 311), estos encuestados deberían, en mayor proporción, responder confiar en la mayoría de las personas, pero en realidad, aunque los resultados no sean estadísticamente significativos ($\chi^2 = 3,8$, $valor-p = 0,28$), ocurre lo contrario (Figura 8b). Cabe señalar que no hicimos una medición objetiva de la capacidad de los encuestados no se dejar engañar. Lo que recogemos fue una auto-evaluación de los encuestados de esta facultad.

Casi todos negaron que la edad o la forma de vestir de la persona influyen en su juicio sobre el grado de fiabilidad de la persona (respectivamente, 99,0 % y 96,8 %). Pero, en cuanto a la consistencia de lo que la persona dice y la forma de hablar, hubo una mayor variación en las respuestas y los encuestados que afirmaban ser capaces de reconocer que una persona quiere aprovecharse de ella por medio de la consistencia que el otro dice o la forma de hablar confían menos en la mayoría de las personas (Figura 9). En el caso de la forma de hablar, la correlación es significativa: $\chi^2 = 4,5$, $valor-p = 0,034$.

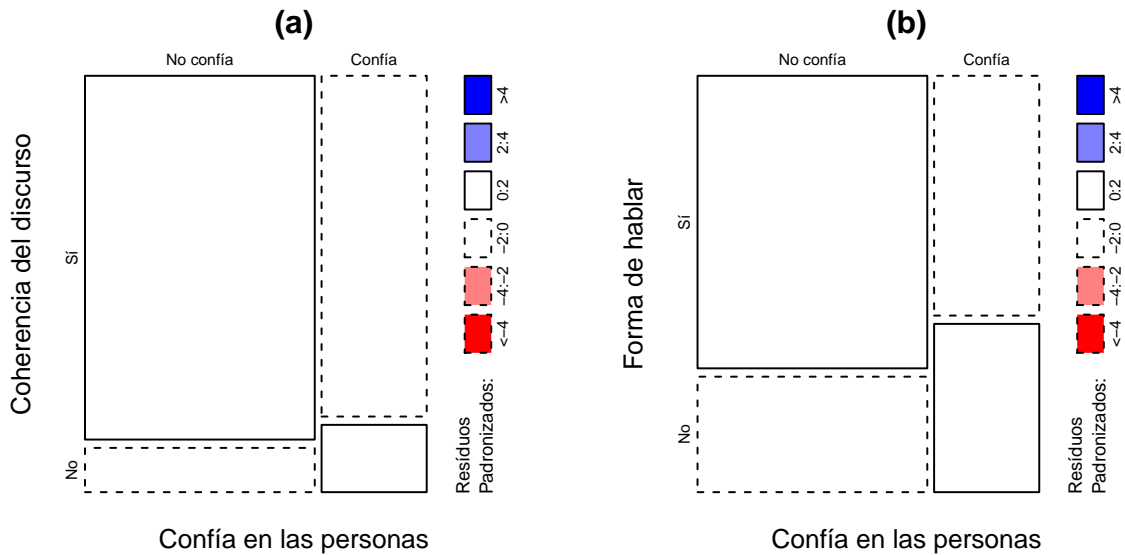


Figura 9: ¿Cómo reconoce a alguien que quiere aprovecharse?

5.5. La honestidad y la confianza en la honestidad

En cuatro preguntas, V198 a V201, se le preguntó a los encuestados se algunas situaciones serían justificables: pedir beneficios del gobierno sin tener derecho, evitar el pago de billete de transporte público, no pagar impuestos si tiene la oportunidad y la aceptación de sobornos para cumplir con su deber. Los entrevistados tuvieron que asignar un valor de 1 a 10 para el grado de justificación de cada situación. En promedio, los encuestados que no confían en la mayoría de las personas consideran todas las situaciones más justificables que aquellos que no confían (Cuadro 6).

Cuadro 6: Media del valor asignado a las diferentes situaciones de acuerdo a la confianza en la mayoría de las personas

	Beneficio	Pasaje	Impuestos	Soborno
No confía	2,40	4,00	3,33	1,39
Confía	1,96	3,53	3,08	1,28

Un análisis de componentes principales confirmó que todas las cuatro variables pueden ser considerados como pertenecientes a la misma dimensión (Cuadro 7). Considerando que el respondiente que, en general, más consideró que las cuatro situaciones serían justificables totalizó 32 puntos, para hacer análisis más parsimoniosas en la sección 5.10, construí un *índice de honestidad*, H , de acuerdo con la siguiente expresión:

$$H = 32 - V198 - V199 - V200 - V201 \quad (1)$$

Cuadro 7: Análisis de componentes principales de las situaciones relacionadas con la honestidad

	PC1
V198	0,62
V199	0,68
V200	0,75
V201	0,60

Las cuestiones A198 a A201 preguntaron a los encuestados acerca del número de personas en cada 10 que practicarían los actos descritos en las preguntas V198 V201. Una vez más, los entrevistados que no confían en la mayoría de las personas respondieron valores más altos (Cuadro 8) y un análisis de componentes principales confirma que las situaciones pertenecen a una misma dimensión (Cuadro 9).

Cuadro 8: Número medio de personas que si involucrarían en diversas situaciones de acuerdo a confiar en la mayoría de las personas

	Beneficio	Pasaje	Impuestos	Soborno
No confía	6,06	5,83	7,26	5,59
Confía	4,95	4,69	6,33	4,82

Cuadro 9: Análisis de componentes principales de la propensión percibida a la acción honesta

	PC1
A198	0,86
A199	0,82
A200	0,80
A201	0,76

La cantidad más grande fue de 40 puntos, es decir, en promedio, el 20 % de los respondientes tienen una visión de sí mismos más positiva que de la gente en general. Siguiendo el procedimiento análogo al anterior, para su uso posterior, creé un *índice de confianza en la honestidad de las personas*, C , de acuerdo con la siguiente expresión:

$$C = 40 - A198 - A199 - A200 - A201 \quad (2)$$

El impacto de lo *índice de honestidad* sobre la confianza no fue estadísticamente significativo (*valor-p* do teste $t = 0,078$), pero el índice de confianza en la honestidad de las personas, sí (*valor-p* = 0,000).

5.6. Razones percibidas de honestidad

Los encuestados creen que las personas actúan con honestidad por diferentes razones. Como se muestra en lo Cuadro 10, hay correlación relativamente alta entre las motivaciones que pueden ser llamadas internas (la bondad y el sentido de culpa) y entre las motivaciones externas (la preocupación por la reputación y el miedo al castigo).

Cuadro 10: Matriz de correlación de las razones para actuar de forma justa

	Bondad	Culpa	Preocupación	Miedo
Bondad	1,00	0,42	0,19	0,08
Culpa	0,42	1,00	0,43	0,24
Preocupación	0,19	0,43	1,00	0,49
Miedo	0,08	0,24	0,49	1,00

También hay una correlación entre la culpa y la preocupación, pero un análisis de componentes principales confirma que la percepción de las motivaciones internas y las motivaciones externas constituyen diferentes dimensiones (Cuadro 11).

Cuadro 11: Análisis de componentes principales de razones para actuar con justicia

	RC1	RC2
Bondad	-0,04	0,89
Culpa	0,36	0,75
Preocupación	0,81	0,28
Miedo	0,87	-0,02

Sin embargo, aunque las correlaciones entre las diferentes opiniones acerca de las motivaciones para la acción justa sean interesantes, no hay una correlación clara entre estos puntos de vista y la confianza en la mayoría de las personas: la correlación más alta, entre miedo e confianza, alcanzó un *valor-p* = 0,121. Para resumir los datos en una sola variable, creé un *índice de percepción de las motivaciones externas versus internas para ser justo*, *M*, de acuerdo con la siguiente expresión:

$$M = \text{bondad} + \text{culpa} - \text{preocupación} - \text{miedo} \quad (3)$$

Sin embargo, incluso este índice no tuvo un impacto estadísticamente significativo sobre la confianza en la mayoría de las personas. Lo test t de comparación de medias entre quienes confían y no confían logró un *valor-p* = 0,367.

5.7. Tipos de confiantes

El propósito de esta sección es analizar las respuestas a las preguntas sobre la confianza en los diferentes tipos de personas (la gente en general, la familia, los vecinos, las personas que usted conoce personalmente, de otras religiones y de otros países) para construir una tipología de confiantes. Recodifiqué las variables, agregando las categorías *no confían* y *confía poco* y las categorías *confía en parte* y *confía completamente*. En el caso de la variable confianza en la familia, debido a la gran cantidad de confiantes, agregué las categorías *confían poco*, *en parte* y *completamente*.

Como se muestra en la Figura 10, el resultado de un análisis de correspondencia múltiple, en la dimensión que explica la mayor parte de la variación de la confianza en los tipos de personas, los respondientes se dividen en dos tipos, los que confían y los que no confían. En la segunda dimensión, es posible notar una cierta oposición entre, por un lado, los que confían en la familia y, en parte, en los vecinos y, por otro lado, los que confían en las personas de otras religiones, los extranjeros y las personas de otros países, ocupando posiciones intermedias las personas en general y los conocidos. Se echa en falta en tal batería de preguntas de la Encuesta de Valores Mundiales la opción *amigos*.

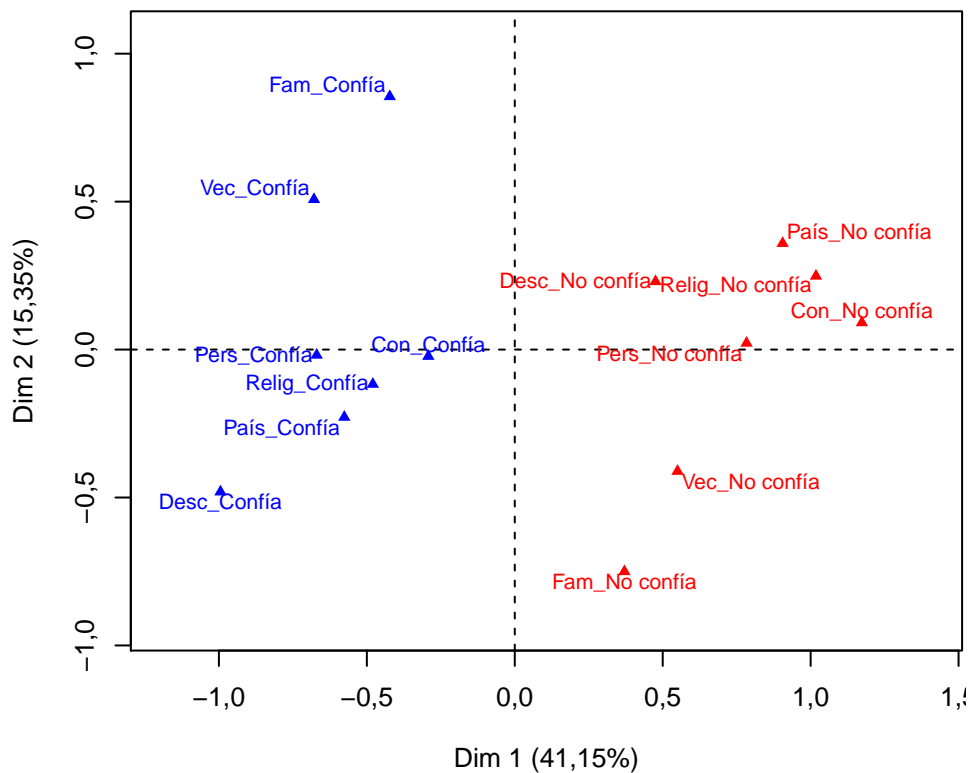


Figura 10: Análisis de Correspondencia: confianza en los diferentes tipos de personas

Para la construcción de los tipos de confianza, usamos sólo dos variables: la confianza en la familia y la confianza en las personas en general, de acuerdo a la Figura 11.

		Personas en general	
		No	Sí
Familia	No	Pesimista	Civista
	Sí	Familista	Optimista

Figure 11: Tipos de confiantes de acuerdo a la combinación de la confianza en la familia y las personas en general

El resultado es que los familistas alcanzan niveles de confianza en las personas, en general, casi tan bajos como los pesimistas y los civistas tienen un nivel de confianza casi tan altos como los optimistas (Cuadro 12), una indicación a favor de la tesis de que la cuestión de confianza utilizado en la Encuesta Mundial de Valores, de hecho, mide confianza interpersonal generalizada y contraria, por lo tanto, a sospecha de la falta de validez de la pregunta.

Cuadro 12: Proporción de los que confían en la mayoría de las personas de acuerdo a el tipo de confiante

	Mean	N	Std. Dev.
Pesimista	0,08	93	0,27
Familista	0,13	52	0,34
Civista	0,43	77	0,50
Optimista	0,52	104	0,50
Total	0,31	326	0,46

La Figura 12 muestra la relación entre el tipo de confianza en la mayoría de las personas como una variable categórica y confirma la existencia de una correlación estadísticamente significativa entre las dos.

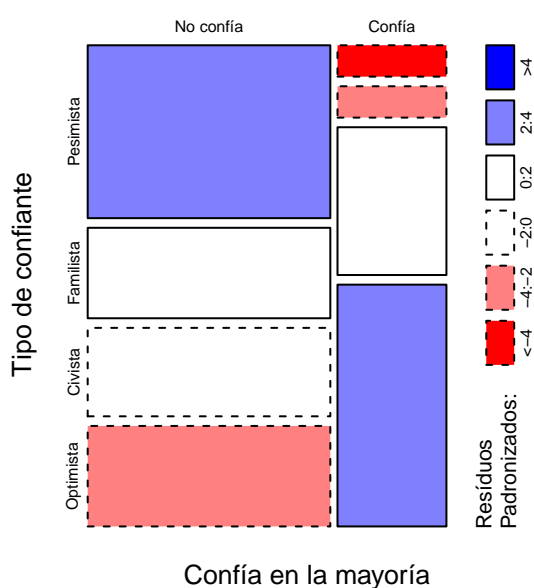


Figura 12: La confianza en la mayoría de las personas por el tipo de confiante

5.8. Impersonalismo *versus* familismo-amicismo

Las cuestiones C2, C3 y C4 preguntan a los respondientes quien entre los familiares, amigos y desconocidos podrían ayudar en el tiempo y el dinero en caso de un problema de salud y haría un préstamo. Para sintetizar la información, yo creé cuatro variables que suman las las respuestas “Sí” de las variables consideradas en esta sección. Las nuevas variables fueron las sumas de “Sí” de: los familiares cercanos, los familiares lejanos, los amigos y las personas en general. Consideré como familiares cercanos madre, padre, hermanos, hijos, esposos, abuelos y nietos; otros tipos de familiares fueron considerados familiares lejanos. Incluí en la suma de los amigos solamente los amigos. Las variables consideradas para la suma de personas en general fueron colegas, conocidos, las personas vistas por primera vez y vecinos. La Cuadro 13 muestra un resumen de las variables.

Cuadro 13: Resumen de las cantidades de “Sí”

	Min.	1° Cua.	Mediana	Media	3° Cua.	Máximo
Personas en general	0,00	0,00	0,00	0,46	0,00	7,00
Amigos	0,00	1,00	2,00	1,78	3,00	3,00
Familiares lejanos	0,00	0,00	1,00	2,41	4,00	18,00
Familiares cercanos	0,00	7,00	10,00	9,99	12,00	24,00

La Figura 13 muestra los valores medios de las sumas de “Sí” a las categorías de la tipología de confianza creada en la sección anterior y la Figura 14 los valores medios para la confianza en mayoría.⁴

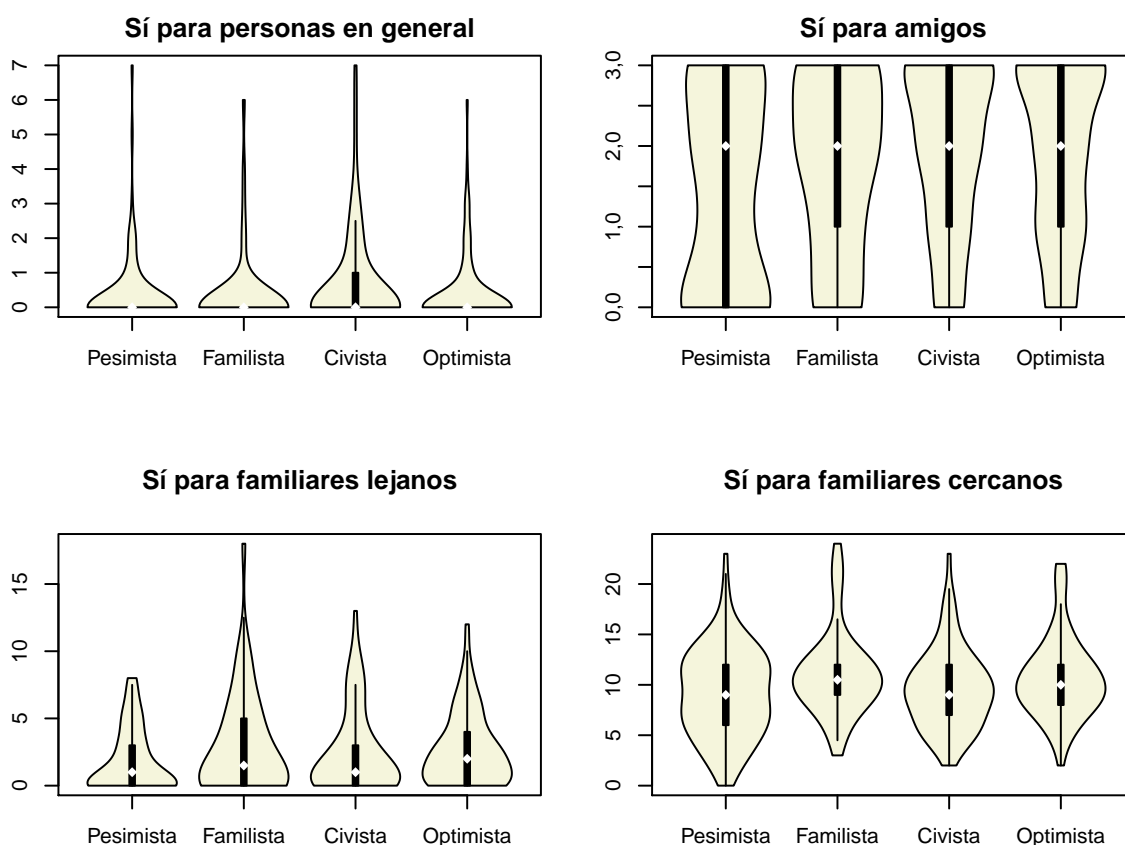


Figura 13: Valor medio de la suma de “Sí” para el tipo de confiante

El resultado que se destaca es el alto valor promedio de la suma de “Sí” de los civistas que dicen que recibirían ayuda de la gente en general.

⁴Las dos figuras muestran gráficos de tipo violín, que combinan las características de un diagrama de caja y un gráfico de densidad.

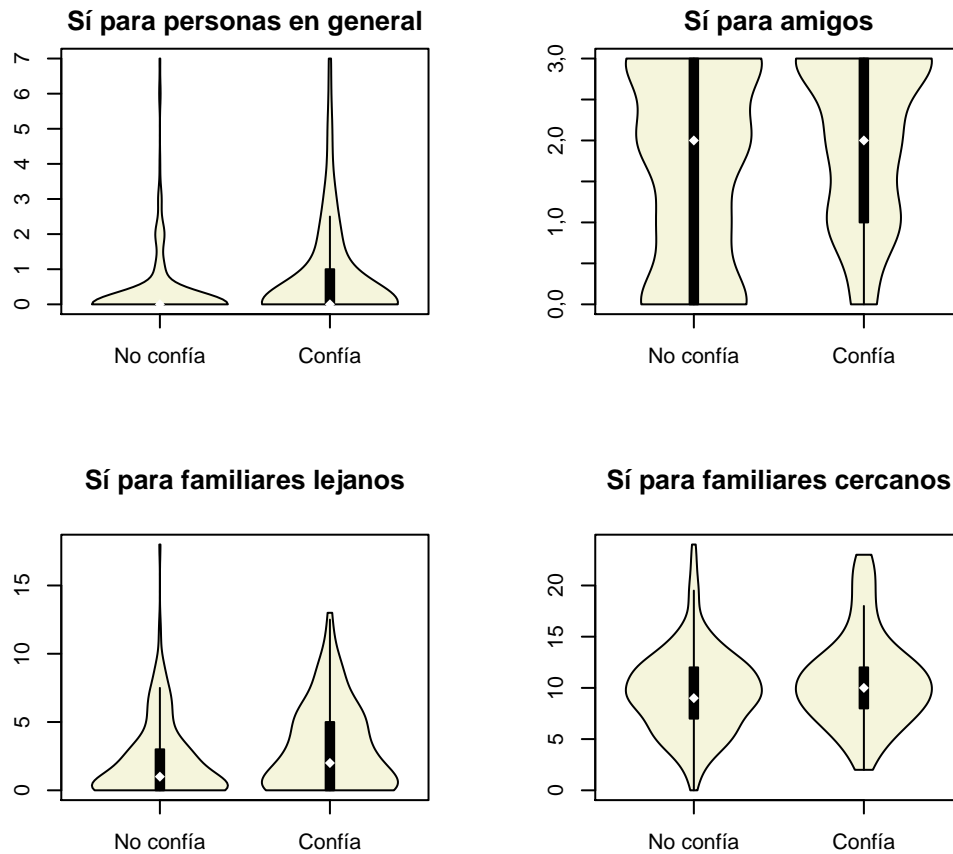


Figura 14: Valor medio de la suma de “Sí”, de acuerdo a confiar en la mayoría de las personas

En general, los que respondieron “sí” a un mayor número de opciones confían más en la mayoría de las personas, siendo las diferencias en el promedio de respuestas “sí” a las cuatro variables significativas y, una vez más, es el gráfico de las personas en general que encontramos la diferencia más clara. Para los familiares cercanos, el *valor-p* de la estadística t es 0,029, para familiares lejanos, 0,015, para los amigos, 0,001, y para la gente en general, 0,009.

Para sintetizar aún más la información de las cuestiones creé un *índice de impersonalismo* versus *familismo-amicismo*, sustrayendo la suma de “Sí” a las personas en general de la suma para familiares e amigos. Antes de calcular los valores del índice yo los escaloné para ficaren con media cero y desviación estándar 1. El índice resultó correlacionado con la confianza en las personas (*valor-p* = 0,016, Figura 15). Contrariamente a lo esperado, las personas que, en términos relativos, más confían que iban a recibir ayuda de extraños confían menos en la gente en general.

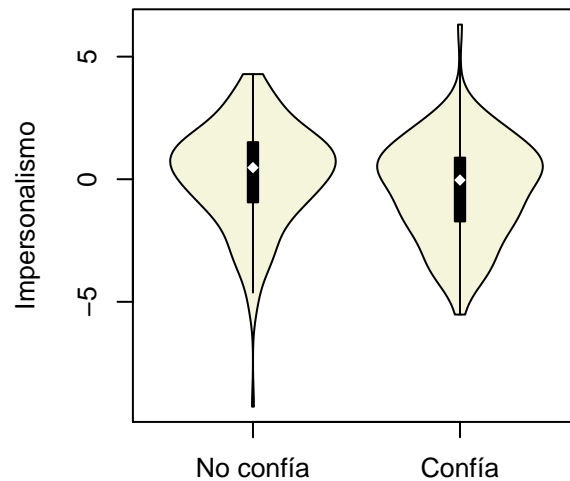


Figura 15: Índice impersonalismo *versus* familismo-amicismo según la confianza en la mayoría de las personas

5.9. Redes personales de relaciones sociales

Para evaluar el impacto de las características de las redes personales de las relaciones sociales de los encuestados acerca de su confianza en la mayoría de las personas, se calcularon los siguientes parámetros de las redes: el número de personas en la red más allá de los propios encuestados, la proporción de familiares entre las personas de la red, la densidad, la transitividad, la reciprocidad y el coeficiente de agrupamiento de la red. Lo Cuadro 14 muestra los resultados de un análisis de regresión logística con la mayoría de las personas como variable dependiente y las métricas de las redes personales como variables independientes. El coeficiente de agrupamiento fue el más dependiente del tamaño de la red y debido a esto fueron incluidos en el modelo en interacción con el número de personas.

Cuadro 14: Resumen de regresión logística: la confianza como variable dependiente

	Estimativa	Error Pd.	valor-z	Pr(> z)
(Intercepto)	-0,51	1,01	-0,50	0,62
Número de personas	0,16	0,07	2,37	0,02
Proporción de familiares	-0,51	0,78	-0,66	0,51
Densidad	1,18	1,14	1,03	0,30
Transitividad	-1,30	0,81	-1,61	0,11
Reciprocidad	-0,46	0,95	-0,48	0,63
Coef. de agrupamiento:N. de personas	-0,05	0,02	-2,48	0,01

$N = 166.$

De todas las variables, sólo el número de personas y el coeficiente de agrupamiento resultaron estadísticamente significativos ($valor-p < 0,05$): cuanto mayor es el número de personas que figuran en la red personal del encuestado y cuanto más estas personas están interconectadas, sin formar distintos grupos en las redes, mayor la confianza del entrevistado en la mayoría de las personas.

5.10. Resumen de los resultados

En lo Cuadro 15, se presentan los modelos de regresión múltiple, teniendo confianza en la mayoría de las personas como la variable dependiente. Las variables investigadas en las secciones anteriores que tuvieron algún poder explicativo de la confianza se incluyeron como variables independientes en el modelo M1, con la excepción de las variables relacionadas con redes personales debido a la gran cantidad de valores perdidos en estas variables. El modelo M2 sólo se diferencia de lo M1 cuanto a las variables utilizadas para evaluar el impacto de diferentes tipos de personas en situaciones de problemas de salud financiera. Debido a la pequeñez de la muestra, es prudente poner a prueba modelos más parsimoniosos. Por lo tanto, el modelo M3, mantiene sólo las variables más significativas estadísticamente. En el modelo M4, agregué las variables relacionadas con las redes personales de entrevistados que fueron estadísticamente significativas en la sección anterior.

Cuadro 15: Análisis de regresión logística con la confianza en la mayoría de las personas como la variable dependiente

	M1	M2	M3	M4
(Intercepto)	-4.881**	-4.251**	-3.895**	-3.389**
Concepto de Mayoría (Impersonal)	-0.620	-0.687	-0.786 [·]	-1.400*
Concepto de Mayoría (Personalista)	1.087 [·]	0.993 [·]	0.895 [·]	1.025
Concepto de Mayoría (Exhaustivo)	0.392	0.397	0.301	-0.526
Índ. de interacción mediana con familiares	0.200	0.231		
Índ. de interacción mediana con amigos	0.417*	0.455*	0.382*	0.455 [·]
Motivo de (des)confianza (Me enseñaron)	-1.334*	-1.417*	-1.597**	-1.697*
Reconoce por el modo de hablar (Sí)	-0.304	-0.308		
Índice de confianza en la honestidad	0.061**	0.067**	0.049*	0.052 [·]
Tipo de confiante (Familiista)	1.196	1.455 [·]	1.388 [·]	1.248
Tipo de confiante (Civista)	2.691**	2.814**	2.781**	2.664**
Tipo de confiante (Optimista)	2.718**	2.806**	2.934**	2.615**
Suma de “Sí” a la gente en general	0.178			
Suma de “Sí” para amigos	0.198			
Suma de “Sí” a familiares cercanos	0.039			
Suma de “Sí” a familiares lejanos	-0.004			
Índice de impersonalismo		-0.090		
Número de personas en la red personal				0.088
Coef. agrupamiento: N. de personas				-0.045
<i>N</i>	264	264	276	161
<i>Cox and Snell R</i> ²	0.332	0.323	0.296	0.328
<i>Nagelkerke R</i> ²	0.335	0.327	0.305	0.340
<i>McFadden R</i> ²	0.473	0.463	0.431	0.473

[·] $p \leq 0.1$; * $p \leq 0.05$; ** $p \leq 0.01$.

De todas las variables, las más consistentemente significativa fueron el tipo de con-

fianter (civistas y optimista confían más en la mayoría de las personas) y la razón de la sospecha (quien admitió que es sospechoso porque se les enseñó a serlo confían menos en la mayoría de personas). En algunos modelos, confiar en la honestidad de las personas y tener un nivel mediano de interacción con amigos tuvieron un impacto positivo en la confianza. En el Modelo M4, una concepción impersonal de la expresión mayoría tuvo un impacto negativo. Las variables de la red social no fueron estadísticamente significativas cuando se controlan por otras variables.

6. Discusión de los resultados

La muestra no es representativa de la población brasileña: los encuestados son sólo de unas pocas ciudades, casi ninguno tiene bajo nivel de educación, muchos están vinculados a los cursos de ciencias sociales y la muestra es pequeña. Por lo tanto, los resultados no se pueden utilizar para describir la población brasileña. La investigación debe ser vista como exploratoria y los datos sólo se puede utilizar para investigar las relaciones entre las variables dentro de la muestra. Así, como una hipótesis para ser probadas en el futuro, podemos considerar que algunas de estas relaciones también sería válidas para la población brasileña en general.

El hecho de que la muestra se compone sobre todo de las personas con educación superior puede tener la ventaja de asegurar la adecuada comprensión de las cuestiones, lo que es particularmente importante en esta investigación sobre el significado de una pregunta. En mi práctica con entrevistas para llenar cuestionarios, me he dado cuenta que las personas con menor nivel educativo tienen dificultades para interpretar a opciones de respuesta cerradas y no se adaptan bien a una situación en la que una sola persona hace preguntas mientras la otra las responde. Sólo está entrenado en este tipo de “conversación” que ya ha sido evaluado cientos de veces con cuestiones análogas, es decir, quien por muchos años estuvo en la escuela.

Los resultados refuerzan la preocupación acerca de la validez de la cuestión sobre la confianza de la Encuesta Mundial de Valores. Una parte de los entrevistados recuerda los amigos y familiares cuando piensa sobre la mayoría de las personas y esto aumenta la posibilidad de que el entrevistado diga que la gente es digna de confianza. El sentido mismo de la palabra confianza es muy diversa. Estos dos factores implican que existe un riesgo considerable de la Encuesta Mundial de Valores estar recogiendo información diferente de distintas personas.

El indicador utilizado para medir la intensidad de las interacciones sociales de los respondientes, la frecuencia de las visitas a/de los amigos y familiares, reveló una propiedad interesante: son las personas con niveles medianos de interacción que más confían. De acuerdo con la teoría del capital social de Coleman (1990), las personas con baja interacción social tienen menos oportunidad de desarrollar relaciones de confianza y esto puede ser una posible explicación para las personas que hacen y reciben pocas visitas confiaren

menos en las personas en general. Una hipótesis complementaria a probar con una exploración más a fondo de los datos es que las personas con altos niveles de interacción con familiares y amigos tienen una mayor dependencia de estas relaciones fuertes y por lo tanto confían menos en desconocidos.

No hubo diferencia significativa en relación a confianza en la mayoría de las personas entre los encuestados que consideran justificables las situaciones no cívicas (reclamando beneficios sin derecho, no pagar pasaje, no pagar impuestos y aceptar sobornos), pero hubo diferencias en la estimación del número de personas que actuaría no cívicamente. Estos resultados son consistentes con la interpretación de la cuestión en el sentido de que la mayoría de las personas actúa especialmente de modo cívico. Eso es, en este caso, los datos indican que la medida de confianza de la Encuesta Mundial de Valores es válida. El hecho de que el tipo Civista confía más en la mayoría de las personas también corrobora la hipótesis de que la pregunta es adecuada para medir la confianza interpersonal generalizada.

En esta investigación, las personas que creen que pueden decir cuando alguien trata de tomar ventaja de ellas son más desconfiadas que las personas que no creen que tienen esta capacidad. No es posible con nuestros datos, saber si los encuestados que se consideran perspicaces lo hacen porque realmente lo son o si son ingenuos acerca de su propia capacidad de interpretar lo que está sucediendo en la mente de otras personas.

7. Conclusión

Creo que el propósito de la investigación se logró de modo razonablemente satisfactorio. Se encontró varias correlaciones con variables obtenidas a partir del cuestionario que nos ayudan a tener más claridad sobre cómo la cuestión puede ser entendida por los entrevistados. Algunos de los resultados de la investigación señalan a la naturaleza problemática de la interpretación de la respuesta a la pregunta acerca de la confianza en la Encuesta Mundial de Valores como un indicador de la confianza interpersonal en relación con el comportamiento cívico de los conciudadanos, es decir, el indicador de la existencia del tipo de capital social propicio para el buen funcionamiento de un régimen democrático. Otros resultados indican que esta interpretación es correcta. Sin embargo, las limitaciones derivadas de la calidad de la muestra no permiten considerar los resultados concluyentes. Por otra parte, siempre es posible pensar en la mejora del cuestionario.

La literatura sobre la confianza nos advierte que uno confía en otro con relación a algo, pero las preguntas en los cuestionarios no especifican nada sobre ese algo. Es difícil pensar en situaciones concretas que involucren confianza y que estén presentes en la vida de todas las personas o en una batería de preguntas que dé la oportunidad a todas las personas de identificarse con alguna de las situaciones. Nuestro intento con preguntas sobre la ayuda en caso de problemas de salud o financieros no parece haber tenido éxito en esta tarea, después de todo, las correlaciones de estas preguntas con la confianza no fueron

estadísticamente significativas. Sería necesario crear otras preguntas en forma adicional o en sustitución de lo que hicimos para captar las diferencias en la confianza en situaciones concretas.

También sería importante a una pregunta sobre lo que fue enseñado con respecto a la confianza, así como una reorganización de las cuestiones relacionadas con este tema. Una posibilidad a ser probada sería:

- Sus padres u otros adultos que cuidaban a usted como un niño le enseñaron algo de la confianza? Lo que ellos enseñaron?
 - () Tenemos que dar a las personas la oportunidad de demostrar que son dignas de confianza.
 - () Nunca se debe confiar en los desconocidos.
 - () Ellos no dijeron nada acerca de confianza en los desconocidos.

- Usted respondió que [las personas son confiables / se necesita atención]. La razón principal para que usted decir eso fue:
 - () A partir de la experiencia propia
 - () Porque eso fue lo que me enseñaron

Si ser enseñado a desconfiar es específico de algunas culturas, como la cultura brasileña, y si esta variable se correlaciona negativamente con la confianza interpersonal en otros países que tienen bajos niveles de confianza generalizada, la cuestión de la Encuesta Mundial de Valores puede estar midiendo una opinión que representa menos que se suponía las actitudes prácticas de desconfianza.

Las diferencias en la comprensión de la cuestión pueden ocurrir en todo el mundo y por lo tanto, en este sentido, los resultados de esta investigación, aunque no concluyentes, pueden ser de interés para todos los investigadores que utilizan la cuestión de M. Rosenberg u otra semejante para investigar confianza interpersonal. Pero sólo investigaciones similares a este en diferentes contextos lingüísticos y culturales se permitiría evaluar en qué medida las diferencias de comprensión encontradas son específicas de los encuestados hablantes de portugués de Brasil, de idioma ibérico o neolatino o son independientes del idioma del entrevistado.

Referencias

ALMEIDA, Alberto Carlos; SCHROEDER, Andréia; CHEIBUB, Zairo. PESB: Pesquisa Social Brasileira. In: *Consórcio de Informações Sociais*. Rio de Janeiro: Universidade Federal Fluminense, 2002. [Banco de datos]. Disponible em: <<http://www.cis.org.br>>. Acesso em: 20/10/2006.

BEUGELSDIJK, Sjoerd. A note on the theory and measurement of trust in explaining differences in economic growth. *Cambridge Journal of Economics*, v. 30, p. 371–387, 2006.

- COLEMAN, James S. *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press, 1990.
- FERES JÚNIOR, João; EISENBERG, José. Dormindo com o inimigo: uma crítica ao conceito de confiança. *Dados — Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v. 49, n. 3, p. 457–481, 2006.
- INÁCIO, Magna; ARAÚJO, Paulo Magalhães. Engajamento cívico, confiança e *background* social. In: AGUIAR, Neuma (Org.). *Desigualdades sociais, redes de sociabilidade e participação política*. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2007. p. 229–240.
- INGLEHART, Ronald; WELZEL, Christopher. *Modernization, cultural change, and democracy: the human development sequence*. New York: Cambridge University Press, 2005.
- LUNDÅSEN, Susanne. Podemos confiar nas medidas de confiança? *Opinião Pública*, Campinas, v. 8, n. 2, p. 304–327, 2002.
- MOISÉS, José Álvaro; CARNEIRO, Gabriela Piquet. Democracia, desconfiança política e insatisfação com o regime: o caso do Brasil. *Opinião Pública*, Campinas, v. 14, n. 1, p. 1–42, jun. 2008.
- PUTNAM, Robert D. *Comunidade e democracia: a experiência da Itália moderna*. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2000. [1993].
- REIS, Bruno Pinheiro Wanderley. Capital social e confiança: questões de teoria e método. *Revista de Sociologia e Política*, Curitiba, n. 21, p. 35–49, nov. 2003.
- RENNÓ, Lucio. Validade e confiabilidade das medidas de confiança interpessoal: o Barômetro das Américas. *Dados — Revista de Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, v. 54, n. 3, p. 391–428, 2011.
- SELIGSON, Mitchell A.; RENNO, Lucio R. Mensurando confiança interpessoal: notas acerca de um conceito multidimensional. *Dados — Revista de Ciências Sociais*, v. 43, n. 4, p. 783–803, 2000.
- STURGIS, Patrick; SMITH, Patten. Assessing the validity of generalized trust questions: what kind of trust are we measuring? *International Journal of Public Opinion Research*, v. 22, n. 1, p. 74–92, 2010.
- USLANER, Eric M. The foundations of trust: macro and micro. *Cambridge Journal of Economics*, v. 32, n. 2, p. 289–294, out. 2007.
- USLANER, Eric M. Where you stand depends upon where your grandparents sat: the inheritability of generalized trust. *Public Opinion Quarterly*, v. 72, n. 4, p. 725–740, nov. 2008.