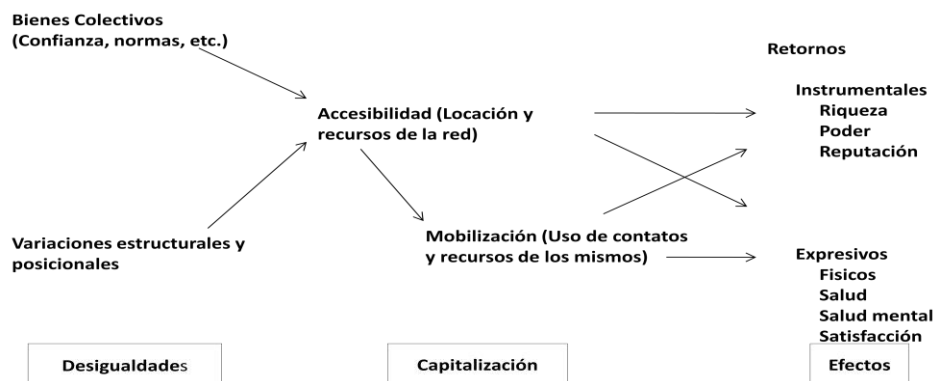


Capital Social: **Confianza Interpersonal**

El presente boletín estadístico es el primero de una serie sobre Capital Social. En primera instancia, es necesario precisar el alcance del término, el cual definiremos como “recursos enmarcados [*embedded*] en la estructura social que son accesibles o que se pueden movilizar mediante una acción intencional” (Lin en Barozet, 2002: 131). Como se puede apreciar, el Capital Social es utilizado fundamentalmente por los individuos, aunque ello no implique excluir una dimensión grupal en la discusión del concepto. En otras palabras, el Capital Social se refiere a la formación y desempeño de redes sociales, y a la efectividad de éstas en la maximización de las inversiones que en ella realizan las personas que la componen.

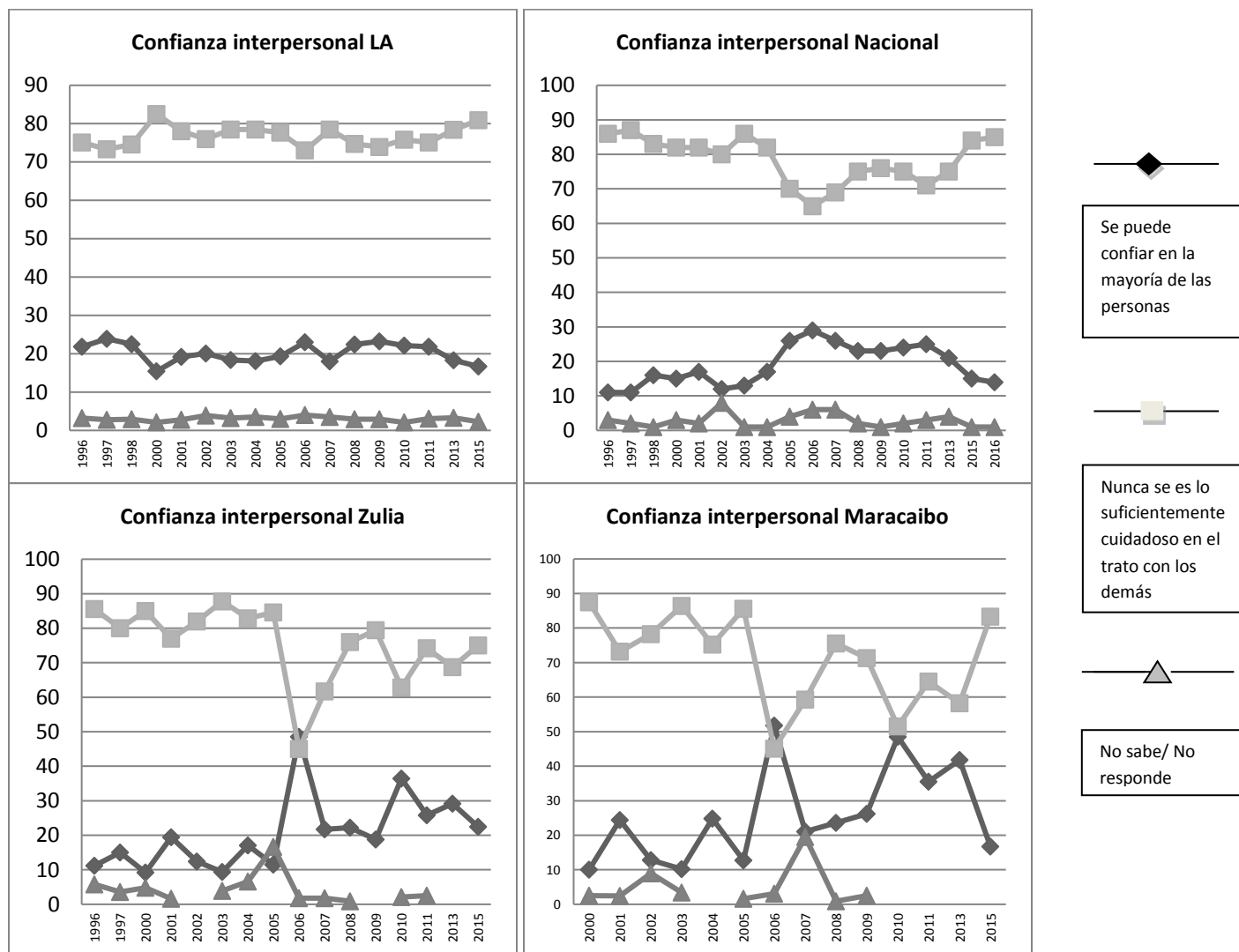
En el gráfico 1 se muestra el modelo de Capital Social planteado por Lin (1999). En dicho modelo se puede observar que la accesibilidad a los recursos de la red, y la posibilidad de su movilización, se encuentran precedidos por ciertos bienes colectivos (confianza, normas, etc.) y variables estructurales. En este sentido, ambos predecesores se entienden como habilitantes de la formación y efectividad del capital social, sin ser éstos indicadores del anterior como tal. Esta distinción es planteada por el autor previamente citado, quien critica el uso de mediciones sobre confianza como indicador del Capital Social. El presente documento comulga enteramente con Lin, por lo cual los datos aquí mostrados y sus interpretaciones, **no deben ser entendidos como una evaluación sobre el Capital Social** en los ámbitos geográficos mostrados, sino como una la evolución de una condición que debe estar presente para la formación de Capital Social, como lo es la representada por la existencia de bienes colectivos. En otras palabras, tal y como se puede apreciar en el gráfico que se presenta a continuación, la existencia de bienes colectivos representan apenas el primer eslabón en el modelo de Lin para la formación de Capital Social. Esta publicación tiene como propósito presentar los datos existentes al respecto en diversos ámbitos geográficos, y en consecuencia, su análisis solo permite realizar inferencias de carácter limitado en relación al tema.

Gráfico 1. Modelo de la teoría de Capital Social



Atendiendo a la discusión planteada con anterioridad, se muestran en el Gráfico 1 datos sobre confianza interpersonal, que es uno de los bienes colectivos señalados en el esquema de Lin, provenientes de la página web de la organización Latinobarómetro. Se entiende por confianza interpersonal la confianza que se tiene en otras personas, llámense vecinos, familiares o ciudadanos en general. Los mismos son la totalización de las respuestas de los encuestados ante la pregunta “¿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?”, plasmados como series temporales desde 1996 al 2015, con algunas excepciones según la disponibilidad de los datos. El gráfico condensa ocho series, dos por zona geográfica, correspondientes a Latinoamérica, Venezuela, el Zulia y Maracaibo. Las curvas reflejan las respuestas, expresadas como “se puede confiar en la mayoría de las personas” y “nunca se es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás”.

Gráfico 2. Confianza interpersonal Venezuela, Zulia, Maracaibo y Latinoamérica.



En los cuatro casos la opción “Nunca se es lo suficientemente cuidadoso” aglutina el 80% de las respuestas totales, mientras que la opción “Se puede confiar en la mayoría de las personas” el 20% restante. Esto significa que hay una clara tendencia en todos los espacios geográficos analizados de tener más desconfianza que confianza en las demás persona

En lo que respecta al gráfico correspondiente a Latinoamérica, es posible apreciar que muestra dos series de datos bastante estables, cuya variabilidad no sobrepasa los diez puntos porcentuales, siendo relevante señalar que el valor máximo de la opción “Nunca se es lo suficientemente cuidadoso” es 82,5% en el año 2000 y el valor mínimo es de 73% alcanzado en el año 2006 respectivamente; mientras que para la opción “Se puede confiar en la mayoría de las personas”, el valor máximo es 23,9% alcanzado en el año 1997 y el mínimo es de 15,4% alcanzado en el año 2000. Lo dicho con anterioridad hace plausible plantear que en lo que se refiere a confianza interpersonal, la región ha tenido un comportamiento constante. En este orden de ideas se hace relevante señalar la disminución de la serie “se puede confiar en la mayoría de las personas” (y el aumento de su contraparte), a partir de 2008. En este sentido, cabe destacar que en ese último año tiene lugar una grave crisis financiera de escala planetaria por lo que sería relevante en futuras investigaciones indagar sobre el vínculo entre el comportamiento macroeconómico y la confianza interpersonal.

Por otro lado, es relevante señalar que las tres gráficas correspondientes al territorio nacional muestran tendencias similares para el caso de las respuestas “Nunca se es lo suficientemente cuidadoso” y “Se puede confiar en la mayoría de las personas”, aunque, como se asomó en el párrafo anterior, la variabilidad de estas series es mayor que en el caso latinoamericano.

En concreto, para el caso de Venezuela el valor máximo alcanzado por la opción “Nunca se es lo suficientemente cuidadoso” es de 87% alcanzado en el año 1997, y el valor mínimo es de 65%, alcanzado en el año 2006; mientras que para la opción “Se puede confiar en la mayoría de las personas” el valor máximo es de 29% alcanzado en el año 2006 y el valor mínimo es de 11% alcanzado en los años 1996 y 1997.

De igual forma, en el caso del Estado Zulia el valor máximo alcanzado por la opción “Nunca se es lo suficientemente cuidadoso” es de 87,8% alcanzado en el año 2003, y el valor mínimo es de 45% alcanzado en el año 2006; mientras que para la opción “Se puede confiar en la mayoría de las personas” el valor máximo es de 48,5% alcanzado en el año 2006 y el valor mínimo es de 9,2% alcanzado en el año 2000.

Asimismo, en el caso de Maracaibo el valor máximo registrado por la opción “Nunca se es lo suficientemente cuidadoso” es de 87,5% en el año 2000, mientras que el valor mínimo es de 45,1% alcanzado en el año 2006; mientras que la opción “Se puede confiar en la mayoría de las personas” registra un valor máximo de 51,8% en el año 2006 y un valor mínimo de 10% en el año 2000.

En este orden de ideas, es menester destacar que al observar con detenimiento las últimas tres series es posible reconocer intervalos temporales de mayor o menor confianza, como por ejemplo, el considerable ascenso de la confianza en el periodo comprendido del 2002 al 2006, o el descenso de la

misma registrado, en líneas generales, desde 2010. De igual forma, lo expresado pudiese guardar relación con aspectos como, por ejemplo, el nivel de gasto público aplicado al ámbito geográfico bajo estudio, por lo que sería de interés para una investigación futura investigar el vínculo entre ambas variables.

Todo lo anterior permite ilustrar sucintamente la situación de confianza interpersonal en los distintos ámbitos geográficos seleccionados. En general, es posible afirmar que la tendencia es a ser más desconfiados que confiados. Este planteamiento hace plausible inferir la existencia de trabas en las relaciones interpersonales, lo que a su vez generaría dificultades para la formación del Capital Social en la medida en que limita el acceso a los recursos de la red y su movilización orientada a ciertos resultados y en última instancia incidiría negativamente sobre la calidad de vida de los ciudadanos en los cuatro ámbitos geográficos bajo estudio, siendo necesario la realización de futuras investigaciones que permitan seguir profundizando el tratamiento de este importante tema.