

Agosto  
2010

# Confianza Institucional en América Latina

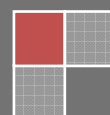
Análisis para el año 2007

Trabajo de Investigación Monográfica presentado ante la Facultad de  
Ciencias Económicas y de Administración de la Universidad de la República  
para obtener el título de Licenciado en Economía.

Plan 90

Gadiel Blumstein C.I. 3.561.254-1  
Martín Sade C.I. 3.101.187-0

Tutor: Dr. Máximo Rossi  
Co-tutora: Ec. Zuleika Ferre



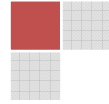


## **Resumen**

El objetivo de este trabajo es estudiar, a través de una aproximación empírica, los factores que determinan la confianza en las instituciones en los países de América Latina. Para ello, se seleccionaron las siguientes ocho instituciones: Gobierno, Poder Judicial, Parlamento, Partidos Políticos, Policía, Fuerzas Armadas, Iglesia y Empresas Privadas.

Utilizando como fuente de datos el Latinobarómetro del año 2007, se estimaron dos modelos probit ordenados. Las variables que resultaron significativas en estas estimaciones son: sexo, edad, educación, religión y religiosidad, corrupción y nivel de ingreso.

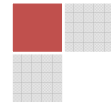
Además se destaca el alto nivel de confianza en las instituciones para el caso uruguayo. En el ranking global, Uruguay se encuentra en el segundo lugar entre los dieciocho países que componen el ranking.



## **Agradecimientos**

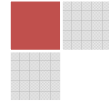
A nuestro tutor, Dr. Máximo Rossi, y a nuestra co-tutora, Ec. Zuleika Ferre, por el tiempo dedicado, su apoyo y dedicación.

A nuestras familias y amigos, por su amor y apoyo incondicional, durante nuestra formación tanto personal como profesional.



## Índice

<b>1- <u>Introducción</u></b> .....	4
<b>2- <u>Antecedentes teóricos y empíricos</u></b> .....	6
<i>Tipos de Capital Social</i> .....	8
<i>Críticas al Capital Social</i> .....	9
“Amoral Familism” .....	12
<i>Capital Social y Confianza</i> .....	12
<b>a. Confianza Interpersonal</b> .....	14
<b>b. Confianza Institucional</b> .....	16
<i>¿Por qué importa estudiar la confianza?</i> .....	20
<b>a. Relación entre Confianza y Desarrollo Económico</b> .....	20
<b>b. Relación entre Confianza e Igualdad</b> .....	23
<i>Revisión de los antecedentes empíricos referidos a Confianza Institucional</i> .23	
<b>3- <u>Metodología empírica</u></b> .....	30
<i>Descripción de la Base de Datos</i> .....	30
<i>Descripción de las Variables</i> .....	32
<b>a. Variables Socioeconómicas</b> .....	32
<b>b. Variables Institucionales</b> .....	34
<b>c. Variables adicionales</b> .....	34
<i>Descripción de datos</i> .....	37
<i>Modelo Econométrico</i> .....	54
<b>a. Modelos de Elección Binaria</b> .....	54
<b>b. Modelos para resultados ordinales</b> .....	55
<b>4- <u>Resultados Esperados</u></b> .....	57
<b>5- <u>Resultados Empíricos</u></b> .....	60
<i>Resultados del Modelo I</i> .....	61
<i>Ranking para el Modelo I</i> .....	66
<i>Resultados del Modelo II</i> .....	68
<b>6- <u>Conclusiones</u></b> .....	72
<b>7- <u>Bibliografía</u></b> .....	74
<b>8- <u>Anexos</u></b> .....	77



## **1. Introducción**

En los últimos años el capital social ha adquirido una creciente relevancia, explicada fundamentalmente por las consecuencias que éste tiene en fenómenos como el crecimiento económico, desarrollo, combate a la pobreza, eficiencia del sistema judicial, movilidad laboral, salud o desempeño de las instituciones.

Es un área de investigación relativamente reciente y en constante evolución. “Y a pesar de que la forma en que los economistas usan el concepto sociológico tradicional de capital social pueda ser criticada (Fine, 2001), es probablemente uno de los conceptos “nuevos” más exitosos en economía en las últimas décadas.”<sup>1</sup>

Si bien no se encuentra en la literatura una única definición de lo que es el capital social, es posible encontrar un conjunto de características que permiten delinear el concepto y su alcance.

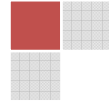
El concepto más limitado considera al capital social como un conjunto de asociaciones horizontales entre personas, consistente en redes sociales y normas asociadas que tienen un efecto sobre la productividad y el bienestar de la comunidad. En esta definición el aspecto clave del capital social es que facilita la coordinación y cooperación para el beneficio mutuo de los miembros de la asociación.

Un segundo concepto, más amplio que el anterior, define al capital social como “una variedad de diferentes entidades” de la estructura social, incluyendo tanto asociaciones verticales como horizontales, así como el comportamiento al interior de y entre organizaciones, tales como las empresas.

Un tercer enfoque, más comprensivo, incluye el entorno social y político que modela la estructura social y hace posible el desarrollo de normas. Además de las relaciones horizontales y jerárquicas en su mayor parte informales, y a menudo locales, de los dos primeros conceptos, este enfoque incluye relaciones y estructuras institucionales más formalizadas. Se considera que el desarrollo económico y social depende del apoyo

---

<sup>1</sup> Fuente: Sjored Beugelsdijk, Henri L.F de Groot y Anton B.T.M. van Schaik, 2002. Trust and economic growth.



mutuo que se brinden la sociedad civil, el Estado y el sector empresarial en la búsqueda de fines comunes.<sup>2</sup>

Estrechamente vinculado al concepto de capital social, encontramos la confianza. Ésta se puede estudiar a diferentes niveles. Por un lado se puede estudiar la confianza a nivel de las personas (o confianza interpersonal), también conocida como confianza a nivel horizontal. Luego, se puede estudiar la confianza a nivel vertical, esto es, la confianza hacia las instituciones. Y por último, está el estudio de la confianza hacia la sociedad en su conjunto, que puede abarcar desde el entorno político, hasta como ven las personas al sistema económico.

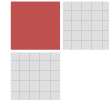
A los efectos de este trabajo nos centraremos en la dimensión del capital social que refiere a la confianza a nivel institucional. Dentro de esta, a su vez, encontramos dos teorías que la explican. Por un lado, la teoría cultural, que sostiene que la confianza es exógena al funcionamiento de las instituciones y por otro encontramos la teoría del desempeño, que plantea que el hecho de que una persona confíe o no en la institución, depende del desempeño que esta tenga.

Utilizando como fuente de datos el Latinobarómetro del año 2007, se buscará, a través de una aproximación empírica, estudiar los factores que determinan la confianza en las instituciones.

El trabajo se divide en cinco partes. En primer lugar, se hará una revisión de los antecedentes teóricos y empíricos, tanto del capital social, como de la confianza. En segundo lugar, se detallará la metodología empírica a emplear. Luego se resumirán los resultados esperados. En cuarto lugar, veremos los resultados obtenidos en las diferentes estimaciones y por último se exponen las conclusiones.

---

<sup>2</sup> Fuente: Rossi, Máximo & Zaicever, Dayna, 2006. Notas panorámicas de la literatura sobre capital social y desarrollo: El papel de la religión.



## **2. Antecedentes teóricos y empíricos**

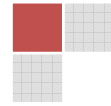
El capital social es una forma totalmente distinta a los otros tipos de capital conocidos tradicionalmente, ya sea el natural, el físico o el humano. Los bienes y servicios que se producen en una economía dependen de los factores productivos utilizados. Los principales son el capital (maquinarias, edificios, instalaciones) y el trabajo (horas, personas). Algunos autores plantean que el factor trabajo puede no ser uniforme, ni en calificación ni en productividad (Becker, 1987). Debido a esto surge el concepto de capital humano, que recoge diferencias en educación, salud, habilidades, etc. entre los trabajadores. A su vez, las personas forman grupos, que llevan a la creación de redes, en los cuales se comparte información, otorga y reciben apoyo, y trabajan buscando objetivos colectivos. Esto estaría enmarcando el concepto de capital social en el cual los recursos disponibles (capital) se incrementan a través de estas redes (social) (Coleman 1988 y Bourdieu 1991).<sup>3</sup>

Dentro de la literatura sobre capital social, se puede encontrar una gran variedad de enfoques y visiones que van aportando diferentes elementos y que van enriqueciendo este concepto. Coleman (1988), uno de los precursores en esta área, introduce el concepto de capital social y estudia como se produce y las diferentes formas que puede adoptar.

Para Coleman el capital social constituye un tipo particular de recurso disponible por un actor, y del cual se puede hacer uso en el momento en que se necesite. El autor hace un análisis de aquellos aspectos claves de las relaciones sociales, que las constituyen en fuente de recursos útiles para los individuos. Encuentra tres aspectos principales: en primer lugar las obligaciones, expectativas y confiabilidad de las estructuras, que refiere a que los individuos confían en que al hacer algo por alguien, esa persona les va a devolver el favor cuando lo precisen. En segundo lugar están los canales de información, que hace referencia a los flujos de información que están presentes en toda relación social, y cómo se puede aprovechar esto para construir capital social. Por último, muestra como la existencia de las normas y sanciones efectivas son una forma poderosa de capital social.

---

<sup>3</sup> Fuente: Ferre, Zuleika, 2004. Capital Social y redes: Una aproximación al apoyo inter-hogares.



Por otra parte, para Coleman (1988), el capital social tiene una característica de bien público, que hace que ningún actor en particular se pueda apropiarse de los beneficios que produce. En efecto este tipo de capital se encuentra inserto en las relaciones sociales y en los actores (ya sean personas o grupos), y al generarse capital a través de la interacción de los mismos, los beneficios van a ser apropiados por todos los integrantes. Esto lleva a que el actor o los actores que generan capital social generalmente obtengan sólo una pequeña parte de esos beneficios, un hecho que hace que se sub-invierta en la formación de capital social.

Otro precursor en el estudio del capital social fue Robert Putnam. Para Putnam (1994), el capital social está fundamentalmente conformado por el grado de confianza existente entre los actores sociales de una sociedad, las normas de comportamiento cívicas practicadas y el nivel de asociatividad.

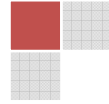
Estos elementos muestran la riqueza y fortaleza del tejido social. La confianza actúa como un “ahorrador de conflictos potenciales”. Las actitudes positivas en materia de comportamiento cívico contribuyen al bienestar general. Y por último, la existencia de altos niveles de asociatividad en una sociedad indica que esta tiene capacidades para actuar en forma cooperativa, armando redes, concertaciones y sinergias de todo orden.

Estos factores tendrían, según encuentra Putnam en su trabajo “*Making Democracy Work*” (1993), mayor presencia y profundidad en el norte de Italia, y habrían tenido un papel decisivo en el mejor desempeño económico, mayor calidad de gobierno y más estabilidad política que en el sur de este país.<sup>4</sup> En otro de sus trabajos más relevantes, “*Bowling Alone*” (1995), demuestra, para el caso de la sociedad americana, que el hecho de que las personas dediquen más tiempo a sus actividades privadas, y dejen de participar en organizaciones civiles, pone una traba al desarrollo de las recién mencionadas normas de comportamiento cívicas, y ello determinará menores niveles de confianza generalizada.

---

<sup>4</sup> Fuente: Kliksberg, Bernardo, 1999. Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo.





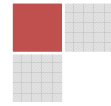
Newton (1997) sostiene que el capital social puede ser visto como un fenómeno subjetivo, compuesto de valores y actitudes que influyen en la forma en que se relacionan las personas. Incluye confianza, normas de reciprocidad, actitudes y valores que ayudan a la gente a superar relaciones conflictivas y competitivas para establecer lazos de cooperación y ayuda mutua. Baas (1997) dice que el capital social tiene que ver con cohesión social e identificación con las formas de gobierno y con expresiones culturales y comportamientos sociales que hacen que la sociedad sea más cohesiva y represente más que una suma de individuos. Considera que los arreglos institucionales horizontales tienen un efecto positivo en la generación de redes de confianza, buen gobierno y equidad social y que el capital social contribuye de manera importante a estimular la solidaridad y a superar las fallas del mercado a través de acciones colectivas y del uso comunitario de recursos.<sup>5</sup>

### *Tipos de Capital Social*

Más recientemente, Durston (2003), sostiene que el diálogo entre el debate teórico y la investigación empírica ha conducido a postular la existencia de seis formas diferentes de capital social, cada una con características y dinámicas propias. En primer lugar el capital social individual. Este se manifiesta principalmente en las relaciones sociales que tiene la persona con características de un contrato diádico —entre dos partes— informal, con contenido de confianza y reciprocidad. Se extiende a través de redes egocentradas. En segundo lugar encontramos el capital social grupal que es una extensión de las redes egocentradas cuando se cruzan muchos vínculos en un grupo cara a cara. En tercer lugar el capital social comunitario. Es en este nivel donde el capital social llega a ser plenamente colectivo, porque a diferencia del capital social individual y grupal, en la comunidad la membresía no depende del reclutamiento por parte de una persona, sino que es un derecho de todos sus integrantes. En cuarto lugar encontramos el capital social puente (alianzas horizontales en el territorio). Este es una extensión importante del capital social, tanto individual como grupal y comunitario, son los vínculos que dan acceso horizontal y simétrico a personas e instituciones distantes. En quinto lugar el capital social de escalera (reciprocidad con control asimétrico). En todas

---

<sup>5</sup> Fuente: Kliksberg, Bernardo, 1999. Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo.



las sociedades existen diferencias de poder entre las personas y los grupos, existiendo relaciones de confianza, reciprocidad y cooperación en que el grado de control y el capital social de una de las partes es mayor que los de las otras. Por último, encontramos el capital social de tipo societal. En las sociedades nacionales también existen prácticas ampliamente difundidas en el territorio que constituyen activos intangibles de todas las personas.

Por otra parte, a partir de la definición del capital social formulada por el Banco Mundial <sup>6</sup>, Grootaert y Van Bastelaer (2002) distinguen dos formas de capital social. Por un lado, el capital social estructural que hace referencia a las estructuras sociales relativamente objetivas y observables externamente y las reglas y procedimientos contenidos en éstas. Por otro lado, el capital social cognitivo que comprende elementos más subjetivos e intangibles tales como actitudes y normas de comportamiento de aceptación generalizada, valores compartidos, reciprocidad y confianza.<sup>7</sup>

Por último, para Durston (2003) existe una discrepancia en lo que refiere a la “propiedad” del capital social. Es decir, quien lo controla y quien se beneficia de los resultados obtenidos del mismo. Hay autores que lo consideran un atributo de los individuos (Portes, 1998; Espinoza, 1999) y otros que sostienen que es un atributo de estructuras sociales, que son “propiedad” de las comunidades, clases y sociedades enteras (Coleman, 2000; Putnam, 1993 y Bourdieu, 1999).

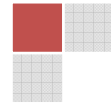
### *Críticas al Capital Social*

Durlauf y Fafchamps (2004) realizan una recopilación de la literatura sobre capital social y de todas las definiciones extraen tres ideas principales: En primer lugar, el capital social genera externalidades positivas a los miembros de un grupo. En segundo lugar, estas externalidades son alcanzadas a través de la confianza, normas y valores compartidos y sus consecuentes efectos sobre las expectativas y el comportamiento. Por

---

<sup>6</sup> Según el Banco Mundial (1998), el concepto hace referencia a las instituciones, relaciones, actitudes y valores que rigen las interacciones entre las personas y contribuyen al desarrollo económico y social.

<sup>7</sup> Fuente: Rossi, Máximo & Zaclivever, Dayna, 2006. Notas panorámicas de la literatura sobre capital social y desarrollo: El papel de la religión.

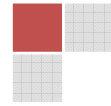


último, la confianza, normas y valores compartidos surgen de formas informales de organizaciones, basadas en redes sociales y asociaciones. Según estos conceptos, el capital social va a ser deseable dado que siempre produce resultados positivos. Sin embargo, esta definición es insatisfactoria dado que los beneficios que el capital social genera para un grupo podría perjudicar a otro, y el efecto agregado para la sociedad podría no ser positivo.

Según Arriaga, Miranda y Pávez (2004) los recursos apropiables por individuos y grupos a partir de sus redes de capital social pueden tener consecuencias no deseables, como la exclusión de “extraños”. Es decir, que los mismos lazos beneficiosos para miembros de un determinado grupo, por lo general hace que se prohíba el acceso a recursos a miembros de otros grupos. Esto no significa que el capital social que un grupo posee sea en sí mismo negativo, sino que es negativo en relación con otro grupo, de manera que es fundamental distinguir cuando el capital social de un grupo tiene efectos perniciosos para el conjunto social en que éste se inserta.

En este sentido, Durston (2003) se pregunta si el capital social es bueno por definición. Por una parte dice que es coherente definir cualquier forma de capital en términos de los resultados que se esperan de él (Fine, 2001), siempre que la presencia de estos resultados no se tome como una prueba de esa relación causal. Sin embargo habría que dedicarle una atención equivalente a las institucionalidades informales contrarias al capital social así definido como la exclusión, la corrupción y las mafias, entre otras.

Este autor sostiene que resulta más útil definir el capital social en términos más neutrales, como un recurso que puede ser usado en emprendimientos que producen beneficios sólo para algunos y que excluyen o dañan al resto. Debemos considerar que el capital social es un activo y por lo tanto es bueno tenerlo. Todas las personas tienen capital social y lo usan en sus estrategias, tanto en materias económicas como en la satisfacción de otras necesidades sociales y emocionales. Sin embargo, el capital social no está igualmente distribuido en la sociedad. Bourdieu, Fukuyama, Edwards y Foley, entre otros, han señalado que el capital social se distribuye en forma inequitativa en la sociedad, al igual que otras formas de capital. Según Bourdieu el capital social y el capital cultural son “propiedad” de grupos o estratos socioeconómicos definidos y

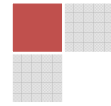


delimitados (Bourdieu, 1987, citado en Fine, 2001). Putzel (1997), a su vez, señaló que aunque un grupo o estrato posea mucho capital social, no podrá obtener sus frutos potenciales sin acceso a otros recursos, especialmente los materiales.

Actualmente, el tema del poder y de la desigualdad en la posesión del capital social está volviendo a ser incorporado en el debate: “los lazos que unen también excluyen... los grupos y las redes sólo funcionan mediante la inclusión de algunos y la exclusión de otros.... en sociedades socialmente diferenciadas... el capital social puede contribuir a mantener el *statu quo* de la exclusión” (Narayan, 1999). El Banco Mundial ya suscribe esta visión del capital social como parte del problema, al decir que “las instituciones sociales forman parte del marco... [que] determina gran parte de la dinámica que crea y sostiene la pobreza ...” (Banco Mundial, 2001).

Según Durston (2003), se da una transmisión intergeneracional de las oportunidades de vida y de la influencia grupal dado que las elites son quienes más echan mano a sus redes de parentesco y amistades adquiridas en los establecimientos educacionales exclusivos. A su vez, el capital social colectivo es mayor en el empresariado que en ningún otro sector socioeconómico (PNUD, 2000; Guell y Márquez en CEPAL, 2001). En general, la estratificación de los circuitos educativos es un factor clave en la transmisión desigual de las oportunidades de vida, y opera mediante mecanismos culturales y sociales propios del capital social que son activados por grupos y estratos privilegiados (Bourdieu, 1987; CEPAL, *Panorama social*, 2000).

Por último, este autor plantea el problema del clientelismo. En América Latina se manifiesta principalmente en cadenas de agentes (*brokers*) políticos que manejan relaciones desiguales y paternalistas con sus clientelas, mediante el monopolio de la información y el control del otorgamiento de beneficios (Auyero, 2000). Estas relaciones pueden ser analizadas en el marco conceptual del capital social. Los primeros esfuerzos teóricos en esta dirección señalan, por ejemplo, que “los impactos negativos del capital social se manifiestan en grupos sociales poderosos... que no rinden cuentas a la ciudadanía y practican la corrupción y el amiguismo” (Narayan, 1999). Parece evidente que el ejercer presión (*lobby*) y el clientelismo constituyen recursos relevantes tanto para los objetivos de personas y grupos sociales como para los de partidos



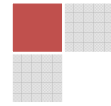
políticos y gobiernos. Al igual que muchas otras formas de capital social, el *lobby* y el clientelismo son parte del problema de la perpetuación de la pobreza y la desigualdad, no porque sean malos en sí, sino porque están mal distribuidos en la mayoría de las sociedades. En sus manifestaciones de mayor concentración, donde unas pocas personas y grupos gozan de relaciones personales de alta confianza con funcionarios públicos, reforzadas por compadrazgos y amistades, se producen además graves problemas de corrupción.

### *“Amoral Familism”*

Alesina y Giuliano (2009) muestran que fuertes lazos familiares se asocian, y posiblemente son la causa, de la falta de confianza generalizada. Además, los individuos con fuertes lazos familiares no participan mucho en actividades políticas, y están menos interesados en las políticas públicas, el bien común y la política en general. La fuerza de los lazos familiares podría reducir el capital social y como resultado de esto tener un efecto importante en el desarrollo económico. Una versión extrema de lazos familiares fuertes es el “amoral familism” que, de acuerdo con Banfield (1958), es el mayor determinante del subdesarrollo. Éste define “amoral familism” como el equilibrio social en que personas confían exclusivamente en su familia directa, esperan que todos se comporten de esa manera y por lo tanto, de forma racional, no confían en personas que no forman parte de la familia y no esperan que confíen en ellos fuera de su familia. Sostiene que “amoral familism” lleva a bajo compromiso cívico, baja participación política y baja confianza generalizada y confianza en las instituciones políticas. Como resultado, el “amoral familism” impide el desarrollo y buen funcionamiento de las instituciones políticas.

### *Capital Social y Confianza*

Si bien es claro que existe diversidad de enfoques en la conceptualización del capital social, queda claro que el abordaje del término es de tipo multidimensional e incluye elementos que tienen que ver con la intensidad de las normas sociales, la confianza



social y la densidad de las redes. Las normas sociales comprenden las reglas informales y convenciones compartidas que rigen determinados comportamientos (incluyen: honestidad, ética del trabajo, tolerancia y aceptación de la diversidad). Una red es un grupo interconectado de personas que tienen generalmente un atributo en común; y la confianza se refiere al nivel de fiabilidad que las personas tienen en que los otros (individuos, grupos o instituciones) tendrán el comportamiento anunciado o esperado, o en que lo que dicen es confiable.<sup>8</sup>

Resulta importante entender como se articulan estos tres conceptos ya que las redes, normas y la confianza no necesariamente funcionan de la misma forma. En primer lugar algunos tipos de redes pueden obstaculizar la difusión de la confianza. En segundo lugar, si definimos capital social exclusivamente como confianza, cualquier estudio encontraría que el capital social tiene un rol positivo en la actividad económica, debido a que la evidencia empírica demuestra que, en el largo plazo, la confianza tiene un rol positivo en el crecimiento económico (Knack y Keefer, 1999; Zak y Knack, 2001; Dincer y Uslaner, 2007).<sup>9</sup>

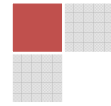
A los efectos de este trabajo nos centraremos en la dimensión del capital social que refiere a la confianza. La confianza se puede estudiar a diferentes niveles. Por un lado se puede estudiar la confianza a nivel de las personas (o confianza interpersonal), también conocida como confianza a nivel horizontal. Luego, se puede estudiar la confianza a nivel vertical, esto es, la confianza hacia las instituciones. Y por último, está el estudio de la confianza hacia la sociedad en su conjunto, que puede abarcar desde el entorno político, hasta como ven las personas al sistema económico.

Sabatini (2009) define teórica y empíricamente estos tres tipos de confianza. La primera de ellas, la confianza basada en el conocimiento, es una confianza en personas conocidas y personas que tienen un estatus similar. La confianza en las personas que conocemos regularmente, puede ser un factor crucial para moldear nuestra confianza en el ambiente social que nos rodea. Desde el punto de vista empírico la confianza

---

<sup>8</sup> Fuente: Rossi, Máximo & Zaicever, Dayna, 2006. Notas panorámicas de la literatura sobre capital social y desarrollo: El papel de la religión.

<sup>9</sup> Fuente: Sabatini, Fabio, 2009. Does social capital create trust? Evidence from a community of entrepreneurs.



interpersonal se mide por las respuestas a cuales personas de nuestro entorno son dignas de confianza: miembros de la familia, amigos, y gente del vecindario.

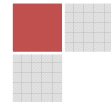
En cuanto a la confianza institucional, la evidencia empírica encuentra dos tipos de medidas: confianza en organizaciones: el gobierno, el parlamento, los políticos en general y los partidos políticos; y confianza en los servicios públicos: justicia, los funcionarios de la administración pública, el sistema de salud pública y el transporte público.

Por último, la confianza social o generalizada, ha sido medida mediante la famosa pregunta de Rosenberg (1956): ¿Podría decir que la mayoría de las personas son confiables o hay que tener cuidado cuando uno se relaciona con alguien? Las posibles respuestas a esta pregunta son tres: “La mayoría de la gente es confiable”, “Hay que tener cuidado” o “No sé”. En segundo lugar se le pide a los entrevistados asignar un número del 1 al 5 a la siguiente afirmación: “se puede confiar en la gente”, con el objetivo de construir un indicador de confianza social. Hay que resaltar que la confianza medida de esta forma es un concepto “micro”. Cabe destacar que la conveniencia de agregar estos resultados individuales para crear una medida de confianza “macro” o “social” es cuestionada por varios autores.

### **a. Confianza interpersonal**

Uslaner (2005), distingue varios tipos de confianza: por un lado, la confianza estratégica, que es la que resulta de experiencias pasadas con personas concretas, por lo que la decisión de confiar en otras personas es esencialmente estratégica. Ésta sólo lleva a cooperación entre gente conocida, por lo tanto sólo puede resolver problemas de confianza entre pequeños grupos de personas. Por otra parte, encontramos la confianza moral, que refiere a un mandamiento moral de tratar a las personas como si fueran dignas de confianza.

Por su parte, Bottazzi, Da Rin y Hellmann (2009), definen la confianza como “la probabilidad subjetiva con que un agente evalúa que otro agente o grupo de agentes



llevarán a cabo una acción en particular”. Según estos autores, hay dos tipos de confianza que son relevantes: la confianza personalizada y la generalizada. La confianza personalizada es el conjunto de creencias que una persona tiene sobre el comportamiento específico de otra persona. Está basada en la interacción repetida entre los dos individuos y se puede decir que es una creencia fundada. La confianza generalizada, en contraste, es el conjunto de creencias sobre el comportamiento de una clase de individuos con los que la persona no ha interactuado todavía.

En este sentido, Durlauf y Fafchamps (2006) sostienen que “la diferencia principal entre las dos es que, para cada par de agentes, la primera lleva tiempo y esfuerzo, mientras que la segunda es instantánea”. Desde un punto de vista econométrico la gran diferencia es que la confianza generalizada es exógena a una transacción microeconómica específica, mientras la confianza personalizada es endógena. Al comienzo de una relación, la confianza generalizada entre un potencial inversor y un potencial empresario es exógena. Una vez que esa relación haya avanzado, la confianza se transforma en personalizada y endógena a la gran cantidad de interacciones y decisiones tomadas en el camino.<sup>10</sup>

A su vez Uslaner y Rothstein (2005), también distinguen entre confianza generalizada y confianza particularizada. La confianza generalizada nos une con gente diferente. Es diferente de la confianza particularizada, donde la gente sólo confía en su grupo. Según los autores, la confianza generalizada refleja un vínculo que la gente comparte a través de una sociedad, una economía y grupos étnicos, religiones y razas. Por su parte, la confianza particularizada refleja tensiones sociales, donde cada grupo en la sociedad persigue sus propios intereses y tiene poca fe en las buenas intenciones del resto.

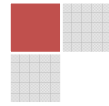
Por otra parte, Dasgupta (2000) afirma que confiamos en la gente sólo cuando sabemos algo acerca de su disposición, sus opciones o sus habilidades, por lo que pensamos que son dignos de confianza y se comportarán de la forma esperada. Yamagishi y Yamagishi (1994) se refieren a esto como “confianza basada en el conocimiento”, que es de crucial importancia para la actividad económica.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Fuente: Bottazzi, Laura; Da Rin, Marco y Hellmann, Thomas, 2009. The importance of trust for investment: Evidence from venture capital.

<sup>11</sup> Fuente: Sabatini, Fabio, 2009. Does social capital create trust? Evidence from a community of entrepreneurs.





## b. Confianza institucional

Bolle (1998) plantea que la confianza en las instituciones y en las reglas es un anticipo de la buena conducta institucional. Los individuos van a confiar en las instituciones cuando creen que estas son dirigidas honestamente. Por lo tanto se entiende este tipo de confianza como la probabilidad que los individuos le asignan a la conducta honesta.<sup>12</sup>

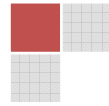
A nivel individual, hay básicamente dos teorías que explican la confianza en las instituciones. Por un lado, encontramos la teoría cultural, que sostiene que la confianza es exógena al sistema político. Esto quiere decir que la confianza se genera por factores no-políticos, como puede ser la disposición de las personas a confiar o desconfiar del otro. Según esta visión, la confianza institucional es muy similar a la confianza generalizada, que ya mencionamos previamente. Por otro lado, está la teoría del desempeño, que plantea que las personas van a confiar en las instituciones dependiendo del desempeño que éstas tengan. A su vez, este desempeño va a estar enmarcado en las necesidades de las personas, las cuales van a poder evaluar si esas demandas se cumplieron o no, y van a determinar si esas instituciones serán dignas de confianza.<sup>13</sup>

En apoyo a la teoría del desempeño, Keele (2004) señala que las acciones de los líderes políticos, en particular del presidente y el parlamento, y la percepción del desempeño del gobierno, son las razones más comúnmente identificadas como precursores potenciales de la confianza institucional. A su vez, el desempeño económico es comúnmente identificado como la causa más relevante de la confianza en el gobierno. Cuando los ciudadanos están insatisfechos con éste, se genera desconfianza, pero cuando la prosperidad abunda, también lo hace la confianza (Chanley, Rudolph y Rahn, 2000; Citrin y Green 1986; Citrin y Luks, 1998; Feldman, 1983; Hetherington, 1998; Miller, 1991; Lawrence, 1997). Otros autores han identificado al crimen como un factor que contribuye a explicar la confianza (Chanley, Rudolph y Rahn, 2000; Mansbridge, 1997; Center, 1998).

---

<sup>12</sup> Fuente: Brañas-Garza, Pablo, Rossi, Máximo & Zaclicever, Dayna, 2006. Individual's religiosity enhances trust: Latin America evidence for the puzzle.

<sup>13</sup> Fuente: Lühiste, Kadri 2006. Explaining trust in political institutions: Some illustrations from the Baltic states.



Otra concepción de la confianza es la expuesta por Hardin, que la define como la posibilidad de depender de una institución cuando uno espera que las acciones de esa institución lo tomen en cuenta (Hardin, 1998). Esto implica que los ciudadanos esperan que sus representantes consideren la prosperidad y el buen orden de la sociedad, y si hay evidencia de que los representantes no las toman en cuenta, la confianza se perderá.

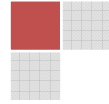
El estar involucrado en actividades cívicas, muchas de las cuales implican un compromiso con el gobierno o los grupos que intentan influir en el gobierno, tiene implícito una creencia de que hay alguna posibilidad de dar lugar a un cambio social o de control. A su vez, los ciudadanos que no estén comprometidos en la actividad social, son más propensos a sentirse faltos de influencia política, lo que causa sentimientos de falta de poder, lo que lleva a incrementar el cinismo y la desconfianza hacia los líderes políticos y sociales, las instituciones del gobierno y el régimen como un todo.<sup>14</sup>

Según Anderson y Tverdova (2001) un determinante de la aprobación pública a las instituciones políticas es cómo los individuos que pertenecen a la mayoría política (los “ganadores” políticos) y los que pertenecen a la minoría política (los “perdedores” políticos) difieren en su visión del funcionamiento de las instituciones políticas democráticas. Los autores encuentran que pertenecer a la mayoría política generalmente se traduce en una actitud más positiva hacia el gobierno. En particular encuentran que hay una brecha de entre 10 y 15% entre los “ganadores” y los “perdedores” en sus evaluaciones del desempeño del sistema político. Esto es relevante, ya que bajos niveles de apoyo ciudadano pueden presentar amenazas a los sistemas democráticos dado que el funcionamiento y el mantenimiento de las políticas democráticas están íntimamente relacionadas con lo que los ciudadanos piensan sobre la democracia (Lipset, 1959; Powell, 1982, 1986).

En este sentido, la confianza hacia las instituciones también puede ser entendida como una forma de apoyo “difuso” al régimen político expresado en actitudes favorables a la democracia, o como un respaldo “específico” según el desempeño y los resultados alcanzados por el gobierno o las autoridades políticas (Easton 1965 y 1975). Así, la confianza impacta de manera significativa sobre los grados de legitimidad y estabilidad

---

<sup>14</sup> Fuente: Keele, Luke, 2004. Social Capital, Government Performance, and the Dynamics of Trust in Government.



de los regímenes democráticos (Ver, Lipset, 1959; Almond y Verba, 1963; Muller *et al.*, 1982; Seligson, 1983; Dalton, 1999; Hagopian, 2005). La confianza además puede ser entendida como un juicio sobre esas instituciones, que puede conducir a la acción, por ejemplo, de no participar en ninguna actividad política (Levi y Stoker, 2000; Salazar y Temkin, 2007). De esta forma, la confianza se convierte en un concepto asociado a las expectativas en los resultados obtenidos por esas instituciones y a la capacidad de los ciudadanos para delegar decisiones en esas instituciones sin la necesidad de vigilarlas o controlarlas permanentemente (Hardin, 1999 y 2001; Buendía y Somuano, 2003). De acuerdo a tales antecedentes teóricos, la confianza bien puede entenderse como una variable explicativa de las actitudes hacia la democracia y posteriormente, de los niveles de participación electoral.<sup>15</sup>

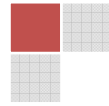
Por su parte, Rothstein (2003) plantea que hay un mecanismo causal entre el capital social, las instituciones del gobierno y la confianza. El autor asume que una sociedad en la que la mayoría de las personas piensan que se puede confiar en casi todas las demás personas, posee un alto nivel de capital social. Este tipo de “confianza generalizada” difiere, como lo ha mostrado Eric Uslaner (2001), de la “confianza particularizada”, en la cual una persona sólo confía en los parientes cercanos y amigos y cree que no se puede confiar en las personas fuera de ese estrecho círculo. Para que las personas puedan desarrollar este tipo de “confianza generalizada”, tienen que estar dispuestos a pensar que no sólo la mayoría de las personas seguirán las reglas en los contactos “persona a persona”, sino que también “jugarán bajo las reglas” en sus contactos con las instituciones del gobierno. Esto es, en general ellos no tratarán de sobornar, amenazar o corromper en otras formas a los funcionarios que trabajan en esas instituciones públicas.

Si una misma persona empieza a pensar que los intercambios corruptos son la norma en su sociedad más que la excepción, tanto su “confianza generalizada” como su confianza en las instituciones del gobierno van a disminuir.

Debido a esto, se genera un círculo vicioso, ya que si los funcionarios públicos son conocidos como corruptos, el individuo va a asumir que incluso las personas a las que

---

<sup>15</sup> Fuente: Morales Quiroga, Mauricio, 2008. Evaluando la confianza institucional en Chile. Una mirada desde los resultados LAPOP.

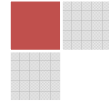


se le da la responsabilidad de defender el interés público no pueden ser confiables, y como ellos no pueden ser confiables, tampoco lo pueden ser “la mayoría de las personas”. El individuo va a suponer, por lo tanto, que no se puede confiar en la mayoría de las personas porque ellos están comprometidos directa o indirectamente con la corrupción de las instituciones del gobierno. Por último, con el objetivo de “sobrevivir” bajo tal sistema, el individuo se encontrará forzado a corromper, incluso si es en contra de su orientación moral. Pero como no puede confiar en que él mismo se va a comportar de acuerdo a las reglas, es probable que asuma que tampoco lo hará el resto de las personas, y por lo tanto ellos no pueden ser confiables.

Por otra parte, Kumlin y Rothstein (2003) se preguntan si la confianza en las instituciones políticas es causa o efecto del capital social. Por un lado se puede decir que el capital social produce instituciones gubernamentales más democráticas y eficientes, lo que incrementará la confianza en las mismas. Por otro lado, podría ser la existencia, en primer lugar, de instituciones del gobierno que funcionen bien y que sean legítimas, las que hacen posible que las personas puedan confiar en otros ciudadanos.

Por último, es importante tener en cuenta el factor “riesgo” y el papel que juega en el concepto de la confianza institucional. Cuando se habla de confianza, siempre hay implícito un riesgo. En la definición eso se traduce en una probabilidad de tener una conducta honesta. Pero siempre que se trate de una relación que involucra a dos partes que no se conocen y donde no hay una información completa de la contraparte, va a existir un margen para dudar de dicha actitud. En la práctica, el hecho de que el riesgo sea alto, o lo que es lo mismo, cuanto menor sea la probabilidad asignada a las actitudes honestas, se puede traducir en fluctuaciones en el apoyo hacia el sistema político. Pero si la baja confianza se mantiene en el tiempo, puede poner en duda la legitimidad del régimen institucional vigente.

En otras palabras, el apoyo a los políticos y al sistema político puede variar frecuentemente debido a las diferentes políticas que se van aplicando. Por otro lado, la



confianza en las instituciones es un aspecto más profundo, que está más arraigado a las personas, y que requiere de más tiempo y hechos extraordinarios para modificarse.<sup>16</sup>

### ¿Por qué importa estudiar la confianza?

#### **a. Relación entre Confianza y desarrollo económico**

Una de las líneas de investigación más importante es la que estudia el papel del capital social en el desempeño económico. Este concepto hace referencia a las instituciones, relaciones, actitudes y valores que gobiernan las interacciones entre las personas y contribuyen al desarrollo económico y social a través de la reducción de los costos de transacción, la promoción del comportamiento cooperativo, la difusión del conocimiento y las innovaciones entre otros.<sup>17</sup>

Por su parte, según Arrow (1972) se puede argumentar convincentemente que el atraso económico en el mundo puede ser explicado por la falta de confianza mutua.<sup>18</sup> En esta línea, Fukuyama (1995) plantea que la cultura de la confianza es la fuente de la influencia en la economía. Esta influye o incluso determina la eficiencia económica. La razón subyacente es que la confianza influye directamente la escala de la entidad económica, la organización y las transacciones.<sup>19</sup> El autor enfatiza además, que las sociedades dotadas de confianza generalizada disfrutan de una forma de capital social que, complementado con la dotación de factores tradicionales como trabajo y capital, contribuye al éxito competitivo en la economía moderna. Fukuyama sostiene que la confianza generalizada o no-familiar es importante para el correcto desempeño de las economías desarrolladas.<sup>20</sup>

---

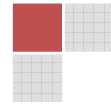
<sup>16</sup> Fuente: Lühiste, Kadri 2006. Explaining trust in political institutions: Some illustrations from the Baltic states.

<sup>17</sup> Fuente: Rossi, Máximo & Zaicever, Dayna, 2006. Notas panorámicas de la literatura sobre capital social y desarrollo: El papel de la religión.

<sup>18</sup> Fuente: Sapienza, Paola, Toldra, Anna y Zingales, Luigi, 2007. Understanding trust.

<sup>19</sup> Fuente: Ke, Rongzhu & Zhang, Weiyang, 2003. Trust in China: A cross-regional analysis.

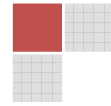
<sup>20</sup> Fuente: Sjored Beugelsdijk, Henri L.F de Groot y Anton B.T.M. van Schaik, 2002. Trust and economic growth.



Un aspecto que hay que destacar cuando se analiza el impacto de la confianza en la economía, es el hecho de que el aumento en los niveles de confianza, reduce los costos de transacción. Esto se da a todos los niveles de la confianza, y se produce a través de la reiteración en las transacciones que se dan entre los diferentes actores de la sociedad. Antes de producirse la primer transacción entre dos personas, o por ejemplo tener que hacer cualquier trámite ante el Estado, hay diversos aspectos que implican costos para las personas que van a realizar la transacción, debido a la falta de información existente. Luego de que se produjo la primera transacción, hay ciertas cosas que se aprendieron y si todo salió bien, se habrá incrementado la confianza, el conocimiento sobre esa transacción, y por lo tanto ya no se tendrán que incurrir en costos para las siguientes instancias.

En relación con el tema de la información mencionado, Durlauf y Fafchamps (2004) señalan que uno de los roles potenciales del capital social implica la habilidad de reducir las ineficiencias producidas por la información imperfecta. Esta última provocará que intercambios beneficiosos no se produzcan, ya sea porque las partes no se pueden encontrar o porque una vez que se encuentran, no confían lo suficiente como para realizar un intercambio. Por lo tanto, la búsqueda y la confianza son dos determinantes fundamentales de la eficiencia del intercambio social. Si se encuentra alguna manera de facilitar la búsqueda o fomentar la confianza, se podrá incrementar la eficiencia del intercambio social. Los autores indican que hay básicamente dos caminos para alcanzar estos dos objetivos: 1) vía instituciones formales (como la Bolsa de Valores) o 2) vía relaciones interpersonales (por ejemplo interacciones repetidas que benefician ambas partes).

En cuanto a la evidencia empírica que vincula el capital social con el desarrollo, Knack y Keefer (1997), usando datos cross-section de países, encuentran que la confianza y las normas cívicas están significativamente relacionadas con el crecimiento económico y con el nivel de inversión. Además Knack (2002) encuentra que la confianza social lleva a una mejor gobernabilidad. A su vez, Barr (2000) presenta un modelo donde las redes



facilitan los flujos de conocimiento entre firmas y como resultado aumenta la productividad de las mismas, lo que podría llevar a un crecimiento sostenido.<sup>21</sup>

Uphoff (2003) afirma que las experiencias de algunos países y casos prácticos han demostrado que lo que se entiende generalmente por capital social puede contribuir a la reducción de la pobreza. Este aspecto es de gran importancia, ya que la reducción de la pobreza es uno de los elementos necesarios para que un país pueda incrementar su nivel de desarrollo.

La investigación empírica también sugiere que la adhesión a normas sociales, redes bien desarrolladas y niveles asociados de confianza influyen positivamente en el desarrollo económico y social. En este sentido, Grootaert y Van Bastelaer (2002) plantean que el efecto del capital social puede adoptar tres formas:

- La participación de los individuos en redes sociales incrementa la disponibilidad de información y reduce sus costos.
- La participación en redes locales y las actitudes de confianza mutua facilitan a los grupos alcanzar decisiones e implementar acciones colectivas.
- Las redes y ciertas actitudes reducen el comportamiento oportunista por parte de miembros de la comunidad: las presiones sociales y el miedo a la exclusión pueden inducir a los individuos a adoptar determinado comportamiento esperado para beneficio del grupo.

No obstante, como vimos anteriormente, el capital social también puede tener impactos negativos. Fuertes vínculos grupales pueden reducir la tolerancia hacia “extraños” y llevar a un énfasis indebido en las necesidades del grupo en detrimento de la sociedad en su conjunto. Por otro lado, algunas normas sociales pueden reprimir la expresión e iniciativa individuales.

La falta de capital social, por su parte, puede limitar las oportunidades sociales y económicas de individuos, grupos y comunidades, afectar la eficiencia en el funcionamiento de los mercados y acentuar las inequidades existentes.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> Fuente: David, Antonio C. & Li, Carmen A. Exploring the links between HIV/AIDS, Social Capital, and Development.

<sup>22</sup> Fuente: Rossi, Máximo & Zalcicever, Dayna, 2006. Notas panorámicas de la literatura sobre capital social y desarrollo: El papel de la religión.



## **b. Relación entre Confianza e Igualdad**

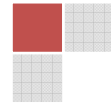
Uslaner y Rothstein (2005) examinan la relación de la confianza generalizada con una variable a la que se le ha prestado poca atención: la igualdad. Se analiza desde dos perspectivas, por un lado la igualdad económica y por otra la igualdad de oportunidades. Para estos autores esta omisión es peculiar por varias razones. En primer lugar los países que están posicionados más alto en el ranking de confianza social, también lo están en igualdad económica. En segundo lugar, estos países han hecho un gran esfuerzo para lograr una igualdad en las oportunidades mediante políticas en la educación pública, las oportunidades laborales y la igualdad de género.

Los autores argumentan que tanto los niveles de confianza como la desigualdad perduran en el tiempo ya que muchos países plagados con bajos niveles de confianza social y capital social pueden estar atrapados en lo que se conoce como la “trampa social”. La confianza social no aumenta debido a que la desigualdad prevalece, pero las políticas públicas que podrían remediar esa situación no pueden ser establecidas precisamente porque hay falta de confianza.

### *Revisión de los antecedentes empíricos referidos a confianza institucional*

Morales Quiroga (2008) realiza un trabajo para estudiar la situación institucional en Chile y para llevar a cabo la investigación, utiliza los datos de las encuestas LAPOP (Latin American Public Opinion Project) de 2006 y 2008. En el trabajo se exploran los niveles y determinantes de los diferentes tipos de confianza institucional (definidos empíricamente) que tienen los ciudadanos de Chile. En una primera instancia el autor estudia la confianza de los ciudadanos en diferentes instituciones (el análisis se desagrega según variables socioeconómicas). De este análisis seleccionan las dos dimensiones más representativas. Por un lado selecciona las instituciones políticas que componen el sistema de gobierno democrático (Gobierno, Parlamento, Poder Judicial, Partidos Políticos). Y por otro lado, se seleccionan dos instituciones particulares: las Fuerzas Armadas y los Carabineros (Policía chilena). En base a estas dos dimensiones se separa la muestra en cuatro grupos dependiendo de sus niveles de confianza en cada



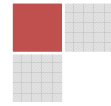


una de estas dos dimensiones, y se realiza una caracterización de cada uno de estos grupos y un análisis pormenorizado del grupo que abarca más individuos. Por último realiza la estimación de dos modelos lineales (estimando a través de Mínimos Cuadrados Ordinarios), utilizando la confianza en las Fuerzas Armadas y Carabineros como variable dependiente.

El trabajo concluye que el hecho de que los individuos evalúen positivamente los esfuerzos del gobierno para solucionar los principales problemas, está significativamente correlacionado con el nivel de confianza hacia las instituciones democráticas. También se distinguen diferencias según la identificación con coaliciones, la participación electoral y la satisfacción con la democracia.

Otro trabajo sobre la confianza institucional es el que realiza Kadri Lühiste (2006), donde se intentan identificar qué variables explican la confianza en las instituciones políticas. Para lograr este objetivo, se realizan pruebas para establecer si los individuos confían en las instituciones por un tema de cultura general, es decir que los individuos están predispuestos a confiar, o si se guían por el desempeño de las instituciones para determinar su nivel de confianza. Es decir, que lo que se intenta es poner a prueba las dos teorías principales de la confianza institucional y ver si hay alguna que prevalezca sobre la otra. El estudio es realizado para Estonia, Letonia y Lituania, utilizando el “New Baltic Barometer” con datos del año 2001.

En el trabajo, en primer lugar se describen las dos principales teorías de la confianza institucional, para luego analizar las variables que abarcan estas dos teorías. Las variables de referencia son la confianza interpersonal, el desempeño del gobierno y el desempeño político y económico. Por último las llamadas variables de control, que son la preferencia partidaria, y las variables socio-económicas, como son el sexo del encuestado, la edad, el nivel de ingreso, la educación e incluso la etnia. El autor estima tres modelos, uno para cada teoría de la confianza institucional y un último modelo que combina ambas teorías. Los resultados validan la hipótesis, es decir que las variables mencionadas son significativas. En base a esto el autor propone que los gobiernos implementen políticas que incrementen la confianza social, y que consecuentemente con los resultados encontrados incrementarán la confianza en las instituciones. Estas

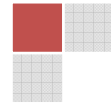


políticas podrían ser la de promover las organizaciones voluntarias que sean abiertas e inclusivas, o políticas que se enfoquen en terminar con las desigualdades económicas. Según la hipótesis del desempeño económico, la confianza también se incrementará si el gobierno tiene un desempeño positivo en el manejo de la economía.

Armah-Attoh, Gima-Boadi y Chikwanka (2007), en su trabajo realizado con datos tomados del Afrobarómetro, confirman que la corrupción es posiblemente el mayor obstáculo para construir la confianza popular en las instituciones del Estado y los procesos electorales en África. El principal objetivo de este trabajo, es analizar la confianza popular en las instituciones. Se consideran cuatro organismos: La presidencia, la comisión electoral, el parlamento y los gobiernos locales. A su vez, un último ítem es incluido, “confianza en que las últimas elecciones nacionales fueron libres y justas”. Por lo general, los africanos expresan una confianza en las instituciones creciente a lo largo del tiempo. Desde un 45% en el 2000, esta aumentó a 52% en 2002 y 62% en 2005. La confianza en las comisiones electorales es de 54% en el 2000, luego baja a 35% en el 2002, para retornar al 54% en el 2005. En cuanto al parlamento, aumenta de 43% al 58% del 2002 al 2005 y en los gobiernos locales aumenta de 37% a 53% del 2002 al 2005. Por otro lado, quienes creen que las elecciones fueron libres y justas disminuye un 5%, de 67% en el año 2000 pasa a un 62% en 2005.

Los resultados precedentes establecen que la mayor parte de los africanos, piensa que, al menos alguno de los organismos es corrupto. A pesar de esto, puede decirse que los africanos tienen cierta confianza en las instituciones del Estado. Esto lleva a los autores a preguntarse por un lado, ¿cuán importante es el impacto de la corrupción sobre la confianza institucional? Y por otro lado, ¿qué lleva a que los africanos confíen en las instituciones del Estado? Para responder a estas preguntas, se construyen indicadores específicos y estos se dividen en cuatro categorías: factores políticos, económicos, consideraciones de desempeño y factores demográficos. Estos factores sirven para contestarnos las preguntas que surgen sobre si los africanos tienen confianza en las instituciones, y cuan importante es la corrupción moldeando la confianza institucional.

Los factores económicos más importantes consisten en la evaluación tanto de la economía en general como de las condiciones personales. Las consideraciones de

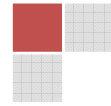


desempeño incluyen como es el gobierno para proveer los servicios sociales clave. Si la provisión de bienes políticos, económicos y sociales es considerada desfavorable, entonces el impacto en la confianza institucional es negativo.

Para establecer relaciones a priori, se realiza un análisis de correlaciones y los signos de los coeficientes son los que se asumía en un principio. Dado este resultado favorable, se desarrolla un modelo de regresión multivariado para cada dimensión, para examinar así las influencias de la confianza y la corrupción después de controlar los efectos de otros factores políticos, económicos, de desempeño y sociales. Se realiza también un análisis que reafirma la doble causalidad entre la confianza institucional y la corrupción mediante la aplicación de un test de Hausman. A su vez, también se encuentra que la corrupción corroe la confianza popular en las instituciones democráticas.

Por otra parte, el Afrobarómetro evalúa los niveles de compromiso popular a la democracia en África de cuatro formas. Quienes responden deben indicar si a) prefieren la democracia a todas las otras formas de gobierno, si b) rechazan varias formas de reglas autoritarias, si c) están satisfechos con la forma de operar de las democracias en sus países y si d) están dispuestos a permitirle al presente sistema democrático más tiempo para lidiar con los problemas del país. En resumen se consulta sobre varios tipos de regímenes y sobre la satisfacción y la paciencia con la democracia. El resultado más relevante que encuentran, es que la mayoría de los africanos prefieren la democracia a otra forma de gobierno. En promedio al menos 6 de cada 10 africanos, quieren que en su país haya democracia (68% en el 2000, 62% en el 2002 y 61% en el 2005). Por otro lado, a pesar de que la mayoría de los africanos muestra apoyo a la democracia, no expresan tanta satisfacción con la forma de funcionar del gobierno democrático de turno.

Como es de esperar, la confianza está correlacionada positivamente con todas las dimensiones de la democracia, y la corrupción lo está negativamente con la paciencia y la satisfacción. A su vez, los africanos le dan más importancia a la honradez de las instituciones políticas, que a los niveles de corrupción percibidos dentro de los funcionarios del Estado. ¿Cómo puede ser interpretado esto? Al juzgar la calidad de la democracia, los africanos siguen el siguiente razonamiento: Si perciben corrupción de



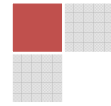
los funcionarios, pierden la confianza en las instituciones políticas, y eso los lleva a reducir su satisfacción y la paciencia con la democracia.

El punto clave es que los africanos no se comprometen con la democracia a menos que sientan que pueden confiar en las instituciones del Estado. Los ciudadanos requieren estar seguros de que las instituciones como la presidencia, el parlamento, las comisiones electorales y sus gobiernos locales son honrados.

Este estudio se realizó para examinar los efectos de la corrupción en la confianza en las instituciones políticas. A su vez, exploró las implicaciones de la corrupción y la confianza para el desarrollo democrático. Basados en datos del Afrobarómetro, el análisis establece en primer lugar que los africanos desapruaban la conducta inmoral de los funcionarios públicos (8 de cada 10 piensan que el nepotismo es negativo y debe ser castigado y desapruaba la extorsión). En segundo lugar, los africanos parecen ser relativamente más tolerantes con los funcionarios públicos que sitúan proyectos de desarrollo en áreas donde tienen partidarios y amigos. En tercer lugar, la corrupción tiene efectos corrosivos en la confianza en las instituciones de los estados africanos y constituye el factor más fuerte para explicar la confianza institucional. En cuarto lugar la demanda de democracia por parte de los africanos está influenciada por la confianza en las instituciones. En resumen, la confianza institucional es el factor más importante para explicar la satisfacción del pueblo con la democracia.

Otro trabajo enfocado al área de la confianza institucional, es realizado por Plotno, Krause y Lederman (2009) pertenecientes a la Universidad de Buenos Aires. El estudio abarca tres aspectos fundamentales: en primer lugar se investiga los niveles de confianza en los actores e instituciones políticas y económicas; en segundo lugar se estudia el nivel de satisfacción con el sistema democrático, y por último se estudia la relación entre ambas variables. El trabajo es realizado en base a datos primarios, recabados de encuestas realizadas a estudiantes de las diferentes carreras en la Universidad de Buenos Aires.

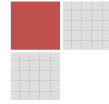
Las encuestas fueron realizadas por las autoras de este trabajo a 149 estudiantes de la Universidad de Buenos Aires, y fueron realizadas entre el mes de Octubre de 2007 y



Marzo de 2008. Los actores e instituciones elegidos para su estudio son: los políticos, los sindicalistas, la policía, los ministros religiosos, los bancos, las grandes empresas, los jueces y fiscales, los comerciantes y por último los maestros.

En relación con la primer área de estudio, es decir respecto a la confianza en los actores e instituciones, resulta que las evaluaciones más negativas las reciben los políticos, encontrándose que casi un 60% no confía en los mismos. Por otro lado, los actores en los que se confía más son los maestros y los pequeños comerciantes. El resto de los actores e instituciones, tal como ha sido históricamente en Argentina, tienen bajos niveles de confianza, es decir que la gente no cree y no confía en ellos (tanto la policía como los ministros religiosos, los bancos y las grandes empresas). Este nivel de desconfianza es entre un 28 y un 34% según las encuestas realizadas. De todas formas, las autoras manifiestan que esos niveles de desconfianza han ido reduciéndose en los últimos años.

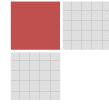
En cuanto al segundo punto de estudio, la satisfacción con el sistema democrático, hay que hacer una primera aclaración. La misma refiere a entender porqué al preguntar sobre si el país vive actualmente en democracia un 33,6% responde en forma negativa. Según los autores esto puede responder al hecho de que en Latinoamérica, el concepto de democracia no está restringido al ámbito político, sino que abarca cuestiones sociales y económicas, privilegiando los valores de igualdad y bienestar sobre los derechos políticos (Ai Camp, 2001; Sautu & Perugorría 2007). Dentro de este punto, el estudio profundiza en algunos aspectos fundamentales de la democracia: los derechos civiles (por ej. derecho a expresión), los derechos sociales (salud, educación y vivienda), el derecho a disentir y opinar diferente, las leyes y por último la propiedad privada. De todos estos, el más criticado es el derecho social, con un 44% que no cree que se respeten los mismos. Luego le sigue el respeto a la ley, con un 26,7% que considera que no se respeta nada. Dentro de los derechos que más se respetan, el que recibe mayor aprobación es el derecho civil. Por otra parte, se hace un análisis del respeto a los derechos según si el encuestado consideraba que la democracia estaba vigente o no. Los resultados muestran una concentración en que los derechos se respetan algo, más allá de la consideración de si el país vive en democracia o no. En términos generales, en este punto se puede apreciar que entre los estudiantes de la Universidad de Buenos Aires, los



que consideran que no se vive en democracia piensan que los derechos democráticos se respetan poco. Al mismo tiempo, quienes consideran que el país vive en democracia, son más propensos a opinar que los derechos se respetan.

Por último, vamos a ver la relación entre la confianza institucional y la satisfacción con el sistema democrático. Lo que muestran los resultados es que, en general, los que confían y creen en los actores e instituciones, también tienden a creer en la vigencia de la democracia en mayor medida que los que no confían ni creen.

Como conclusión, el estudio muestra que más allá que los niveles de descontento respecto al respeto de los derechos y los niveles de desconfianza son negativos, los mismos han disminuido, en comparación con otros estudios similares. Por otro lado destacan que la confianza, la credibilidad y la satisfacción con el sistema democrático constituyen aspectos que se influyen mutuamente (no dejando percibir una relación de influencia unidireccional).



### **3. Metodología Empírica**

En esta sección se explica la estrategia empírica utilizada con el objetivo de evaluar la correlación entre la confianza institucional y el resto de las variables consideradas. En primer lugar se hace una breve descripción de la base de datos, para luego analizar en detalle las variables, tanto institucionales como socioeconómicas.

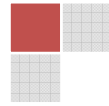
#### *Descripción de la base de datos*

El presente trabajo empírico utiliza como fuente de datos el Latinobarómetro (2007) que consiste en una encuesta personal de periodicidad anual realizada a la opinión pública. El objetivo de la misma es comprender, de forma aproximada, la visión de la población en relación a fenómenos sociales, económicos y políticos, como ser comercio, inversión extranjera, partidos políticos, confianza, fraude social, capital social, la drogadicción, la delincuencia, internet, inmigración, corrupción, pago y uso de impuestos y de esta forma ser un instrumento útil para quienes toman decisiones tanto en el ámbito público como privado, y para los académicos.

Este estudio es llevado a cabo por la Corporación Latinobarómetro, que es una organización de derecho privado sin fines de lucro y se ocupa, desde Santiago de Chile, de la ejecución del proyecto y de la distribución de datos, contando con un consejo de asesoramiento de carácter internacional.

Uruguay formó parte del plan piloto en 1988 junto a Argentina, Brasil y Chile. Luego, en 1995, se incorporaron Perú, Venezuela, México y Paraguay. A partir del año 1996, el estudio se hace en diecisiete países, incorporándose en el año 2004, República Dominicana, completando así los dieciocho países en donde se realiza el estudio actualmente. Estos son todos los países latinoamericanos con excepción de Cuba.

Los países que conforman el Latinobarómetro son entonces: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.



El proyecto contó con la asistencia técnica del Eurobarómetro, que es un estudio de opinión que realiza la Unión Europea desde 1970, para ayudar a la toma de decisiones sobre el desarrollo del proceso de integración, unión política y económica. Este aportó la metodología de un barómetro multinacional.

Paralelamente a estos estudios, en 1999 se hizo la primer medición del Afrobarómetro en unos pocos países del Sur de África y en el 2000 se realizó la primer reunión preparatoria del barómetro de Asia. Cada encuesta es diseñada de acuerdo a un patrón que permita la compatibilidad y comparabilidad entre regiones.

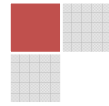
Esta encuesta anual se realiza en base a un cuestionario único que comprende alrededor de 128 preguntas. Para abarcar las diversas dimensiones que pretende recoger la encuesta, estas preguntas son referidas a temas tales como:

- Evolución económica
- Integración y acuerdos comerciales
- Comercio
- Democracia política y otros regímenes
- Instituciones de Políticas Sociales
- Distribución de la riqueza
- Cultura Cívica
- Capital Social
- Participación
- Medio Ambiente
- Género y Discriminación
- Otros temas, tanto coyunturales como estructurales

Asimismo, son relevadas algunas características del encuestado, y del jefe de hogar en caso de corresponder, así como ciertos rasgos relevantes de la zona de residencia.

El Latinobarómetro ha puesto mucho énfasis en los procesos para la homogeneización de muestras, la cobertura que tienen las mismas y la calidad de la información recogida,





a través de la estandarización en las especificaciones técnicas de las mismas así como de los requisitos de campo.

Es importante tener en cuenta que la encuesta en cada año hace hincapié en un determinado tema particular, a la vez que atiende otros.

Por este motivo, las encuestas hechas con el fin de evaluar determinados fenómenos y con el interés de incluir variables específicas, incorporan tanto preguntas básicas que forman parte de una serie de tiempo, como también preguntas temáticas del año en curso y otras de carácter coyuntural.

Las preguntas se formulan de manera cerrada ya que quien es entrevistado elige entre las opciones dadas por el encuestador. El cuestionario que se aplica es idéntico para todos los países.

En cuanto al trabajo de campo del Latinobarómetro 2007, este se llevó a cabo entre el 7 de Setiembre y el 9 de Octubre de 2007 aplicándose para ello 20.212 entrevistas, con muestras representativas del 100% de la población mayor de edad de cada uno de los dieciocho países (entre 1.000 y 1.200 casos por país), con un margen de error de alrededor de 3% por país. Esto representa a toda la población de la región que alcanza más de 527 millones de habitantes. La mayoría de edad es de 18 años para todos los países salvo para Brasil y Nicaragua (16 años).

### Descripción de las variables

#### **a. Variables socioeconómicas**

- Sexo

Se conforma una variable binaria referida al sexo del entrevistado, llamada *sexo1* que vale 0 si el entrevistado es mujer, y 1 si es hombre.



- Edad

Esta variable representa la edad del entrevistado, que va de 18 a 99 años. Para realizar la descripción de los datos, se utiliza la variable *edad*, que consiste en un resumen de las edades de los entrevistados. Este resumen implica que los encuestados se dividen en cuatro grupos según la edad que tengan. El primer grupo es de 18 a 25 años, un segundo grupo de 26 a 40 años, un tercer grupo de 41 a 60 años y el último grupo denominado 61 y más años. Al momento de realizar la estimación del modelo, se genera para cada uno de esos grupos una variable dummy, denominadas: *edad1*, *edad2*, *edad3* y *edad4*. Cada una de ellas toma el valor uno en caso de que el individuo pertenezca al grupo de edad respectivo. En nuestro modelo se omite la variable *edad1*.

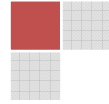
- Educación

Para describir el nivel educativo del encuestado, se utiliza la variable *reeduc1*. La misma, resume para todos los individuos entrevistados, el nivel educativo alcanzado. Los diferentes niveles son: analfabeto; básica incompleta; básica completa; secundaria, media o técnica incompleta; secundaria, media o técnica completa; superior incompleta y superior completa.

Para la parte econométrica, donde estimamos el modelo, se construyen siete variables binarias. En primer lugar, *edu1* que vale 1 si el entrevistado es analfabeto; *edu2* que vale 1 si el entrevistado tiene estudios primarios incompletos; *edu3* que vale 1 si el entrevistado tiene estudios primarios completos; *edu4* para el caso que el individuo tiene educación secundaria, media o técnica incompleta; *edu5* cuando tiene secundaria, media o técnica completa; *edu6* si tiene terciaria incompleta y por último *edu7* cuando el nivel educativo del encuestado llega a terciaria completa. Las estimaciones se realizan omitiendo a todos los individuos que no tienen estudios primarios completos (*edu1* y *edu2*).

- Estado civil

Para este caso se generan tres variables binarias que representan los posibles estados. Las mismas son: *casado*, *soltero* y *sepviud*, esta última para el caso de que el individuo esté separado o sea viudo. En el modelo estimado se omite la variable *sepviud*.



## **b. Variables institucionales**

En nuestro trabajo vamos a analizar diferentes instituciones. Se eligieron las mismas por su impacto en diversos aspectos, ya sean, económicos, políticos, de seguridad o de otra índole.

Las instituciones elegidas son:

- Gobierno
- Poder Judicial
- Parlamento/ Congreso Nacional
- Partidos Políticos
- Policía
- Fuerzas Armadas
- Iglesia
- Empresas Privadas

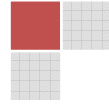
Para cada institución, el encuestado contesta a la siguiente pregunta: “Para cada una de las instituciones mencionadas: ¿Cuánta confianza tiene usted en ellas: ninguna, poca, algo o mucha?” Las otras posibles respuestas son: no sabe/no contesta o no responde. Estas últimas dos opciones no se tienen en cuenta al momento de realizar la descripción de los datos.

## **c. Variables adicionales**

En esta parte vamos a detallar el resto de las variables que se utilizaron para la especificación del modelo que se va a estimar, las cuales abarcan diversas áreas.

- Religión y religiosidad

Por un lado vamos a considerar la religión a la que pertenece el individuo, y vamos a profundizar viendo el grado de religiosidad, es decir, el grado en que el individuo practica su religión. Para el caso de las religiones, se construye la variable *católico*, ya que es la que cuenta con mayor cantidad de seguidores en América Latina. Para el grado



de religiosidad se divide a los individuos en tres categorías que son: no muy practicante, practicante y muy practicante (*nomuypract*, *pract* y *muypract*).

- Situación laboral

En este caso se va a analizar la situación en que se encuentra un individuo en relación al mercado laboral. Las variables se construyen para el caso de que el individuo: esté inactivo (*inactivo*), esté temporalmente sin trabajo (*temnotrabajo*), sea funcionario público (*publico*), empleado privado (*privado*), o sea un trabajador por cuenta propia (*ctapropia*).

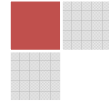
- Corrupción

Para este caso los individuos contestan a la siguiente pregunta: “¿Ha sabido usted, o algún pariente de algún acto de corrupción en los últimos doce meses?” A partir de esta pregunta se construye una variable dummy que toma el valor 1 para los casos afirmativos y cero para el resto.

- Nivel de Ingreso

Para estimar el nivel de ingreso de los individuos, no contamos con una medida confiable, debido a que las personas tienden a no declarar todo lo que ganan. Es por esto que en nuestro caso utilizamos dos variables que nos pueden aproximar al mismo. Por un lado se analiza en qué lugar se ubica el individuo en una escala de ingresos. Para esto se pregunta: “Imagínesse una escala de diez peldaños, en que en el “1” se ubican las personas “más pobres” y en el “10” se ubican las personas “más ricas”, ¿dónde se ubicaría Ud.?” En base a esta pregunta se genera una variable que refleja estos resultados, denominada *ubicing*. Por otra parte, se utiliza una aproximación al ingreso que se enfoca en la privación de determinados bienes, el *Índice de privación*.

El *Índice de privación* es un indicador elaborado en base a información acerca de qué bienes posee el entrevistado. La información del Latinobarómetro permite conocer si en el hogar hay: televisión, refrigerador, computador, lavarropas, teléfono, celular,



automóvil, alcantarillado o baño con ducha; si se tiene acceso a agua potable, agua caliente o electricidad; y si los habitantes son propietarios del hogar u otra casa.

Al preguntar a los entrevistados si el hogar tiene una serie de bienes se hace posible construir una variable especial (*dindex*) que refleja el nivel de privación de los individuos. El propósito de este índice es mostrar el estatus de cada persona mediante el uso de una metodología que se deriva de la literatura sobre el tema en estudios de pobreza.

Se asume que existen  $k$  condiciones que indican privación.  $k1, \dots, k$ . La variable  $I_{ik}$  es dicotómica respecto a la condición  $k$  y al individuo  $i$ , de lo que  $I_{ik} = 1$  si la condición de privación está presente, e  $I_{ik} = 0$  si no lo está. En este sentido, los niveles de privación de una persona  $i$  están definidos por:

$$D_i^* = \sum_{k=1}^K \alpha_k^* I_{ik}$$

donde  $\alpha_k^* > 0$  es el peso correspondiente a la condición  $k$ .

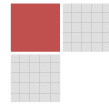
Los dos problemas principales que surgen en la elaboración del índice tienen que ver con la definición de qué condiciones deben ser incluidas y cómo deben ser ponderadas de forma de elaborar el índice general. Los ponderadores, se han elaborado sobre la base de que cuanto mayor sea el porcentaje de personas que tienen un determinado bien, mayor será el sentimiento de privación de aquellos que no lo tienen ( $\alpha_k^*$ ). Estos ponderadores pueden ser normalizados definiendo:

$$\alpha_k = \frac{\alpha_k^*}{\Omega}$$

donde  $\Omega = \sum_{k=1}^K \alpha_k^*$ .

Bajo esta normalización, el nivel de privación de una persona  $i$  puede ser definido como:

$$D_i = D_i^* \Omega^{-1} = \left( \sum_{k=1}^K \alpha_k^* I_{ik} \right) \Omega^{-1} = \sum_{k=1}^K \alpha_k I_{ik}$$



Entonces,  $D_i=0$  cuando ninguna de las condiciones que afecta la privación está presente (el individuo posee todos los bienes considerados) y  $D_i=1$  cuando las condiciones están presentes (el individuo está privado de todos los bienes). A partir de este índice, se construye la variable *depriva*, que toma tres valores: 1 para los casos en que  $D_i=0$ , 2 para los casos en que  $D_i$  es mayor a 0 y menor o igual que la media de la variable *dindex* y 3 para los casos en que  $D_i$  es mayor que la media de la variable *dindex*.

- Países

Se consideran todos los países de América Latina, por lo tanto se crean dieciocho variables binarias, una para cada uno de ellos. Cada una de estas dummies toma valor 1 si el individuo encuestado pertenece a ese país y 0 en caso contrario. Para la estimación del primer modelo se omite la variable *uruguay*.

Para la segunda especificación del modelo, que no incluye a los países se incluyen dos variables independientes.

- Producto Bruto Interno per cápita (PIB per cápita)

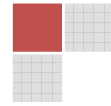
Para nuestro caso, utilizamos el valor del PIB per cápita para cada uno de los países, y a su vez se utiliza en términos logarítmicos.

- Índice de Gini

Este índice se utiliza para poder ver el impacto de la distribución del ingreso en cada uno de los dieciocho países latinoamericanos.

### Descripción de datos

En esta sección se analizan los datos sobre la confianza en las distintas instituciones. Estos datos fueron obtenidos a partir del Latinobarómetro 2007 y se expondrán en función del sexo, la edad y el nivel educativo de los entrevistados.



**Confianza en el Gobierno**

Tabla 1

trustgobierno	Sexo		Total
	Mujeres	Hombres	
Nada	2.654	2.320	4.974
%	26,31	23,77	25,06
Poco	3.593	3.503	7.096
%	35,62	35,89	35,75
Algo	2.739	2.742	5.481
%	27,15	28,09	27,62
Mucho	1.101	1.195	2.296
%	10,92	12,24	11,57
<b>Total</b>	<b>10.087</b>	<b>9.760</b>	<b>19.847</b>
%	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 2

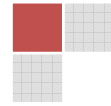
trustgobierno	reedad: resumen de edad del entrevistado				Total
	18-25	26-40	41-60	61 y más	
Nada	1.172	1.755	1.418	629	4.974
%	25,29	25,08	25,27	24,16	25,06
Poco	1.772	2.555	1.924	845	7.096
%	38,24	36,51	34,28	32,46	35,75
Algo	1.308	1.881	1.568	724	5.481
%	28,23	26,88	27,94	27,81	27,62
Mucho	382	807	702	405	2.296
%	8,24	11,53	12,51	15,56	11,57
<b>Total</b>	<b>4.634</b>	<b>6.998</b>	<b>5.612</b>	<b>2.603</b>	<b>19.847</b>
%	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 3

reeduc1: resumen de la educación del entrevistado	Trustgobierno				Total
	Nada	Poco	Algo	Mucho	
Analfabeto	514	660	577	281	2.032
Básica incompleta	1.015	1.432	1.127	611	4.185
Básica completa	920	1.248	926	352	3.446
Secundaria. media. técnica incompleta	851	1.231	868	290	3.240
Secundaria. media. técnica completa	949	1.356	1.068	410	3.783
Superior incompleta	374	593	427	164	1.558
Superior completa	351	576	488	188	1.603
<b>Total</b>	<b>4.974</b>	<b>7.096</b>	<b>5.481</b>	<b>2.296</b>	<b>19.847</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

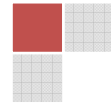


A nivel general, vemos que más del 60% de la población latinoamericana tiene nada o poca confianza en el gobierno, mientras que solamente el 11,57% le tiene mucha confianza.

En el trabajo “El capital social de Colombia”, John Sudarsky encuentra que para Colombia en el año 1997 quienes tienen mucha confianza en el gobierno son el 9,3%, mientras que los que tienen poco o nada de confianza 61,9%. Estos resultados según el autor son muy graves ya que el gobierno, quien debería ser la institución que brindara confianza y aliviara la preocupación por los objetivos colectivos, tiene muy poca confianza de los colombianos.

Si desagregamos por sexo del encuestado, vemos que las mujeres confían menos en el gobierno que los hombres. Por un lado, mientras el 26,31% de estas no tienen nada de confianza en esta institución, dentro de los hombres ese porcentaje es de 23,77% y por otro lado, las mujeres que confían mucho en el gobierno son el 10,92% y los hombres el 12,24%. A su vez se puede ver que la confianza en el gobierno va aumentando con la edad. Esto se puede ver en la Tabla 2, por ejemplo entre los que tienen mucha confianza, las personas de 61 y más años confían un 15,56%, mientras que los más jóvenes (entre 18 y 25 años) tan sólo en un 8,24% de los casos. Observando el nivel educativo, vemos que a medida que este aumenta, disminuye el nivel de confianza en el gobierno. Si tomamos los analfabetos y las personas que tienen educación básica incompleta encontramos que el 14,35% tienen mucha confianza en el gobierno, mientras que solamente el 11,14% de los que tienen un nivel de educación terciaria, ya sea completa o incompleta tiene mucha confianza en este.





## Confianza en el Poder Judicial

Tabla 4

trustjudicial	Sexo		Total
	Mujeres	Hombres	
Nada	2.972	2.947	5.919
%	30,50	30,68	30,59
Poco	3.782	3.739	7.521
%	38,81	38,93	38,87
Algo	2.458	2.367	4.825
%	25,23	24,64	24,94
Mucho	532	552	1.084
%	5,46	5,75	5,60
Total	9.744	9.605	19.349
%	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 5

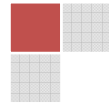
trustjudicial	reedad: resumen de edad del entrevistado				Total
	18-25	26-40	41-60	61 y más	
Nada	1.239	2.052	1.795	833	5.919
%	27,28	29,94	32,73	33,74	30,59
Poco	1.823	2.695	2.101	902	7.521
%	40,14	39,32	38,31	36,53	38,87
Algo	1.238	1730	1.284	573	4.825
%	27,26	25,24	23,41	23,21	24,94
Mucho	242	377	304	161	1.084
%	5,33	5,50	5,54	6,52	5,60
Total	4.542	6.854	5.484	2.469	19.349
%	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 6

reeduc1: resumen de la educación del entrevistado	Trustjudicial				Total
	Nada	Poco	Algo	Mucho	
Analfabeto	614	714	440	116	1.884
Básica incompleta	1.211	1.492	1.040	288	4.031
Básica completa	1.085	1.306	746	213	3.350
Secundaria. media. técnica incompleta	985	1.213	848	148	3.194
Secundaria. media. técnica completa	1.151	1.486	934	170	3.741
Superior incompleta	408	675	401	68	1.552
Superior completa	465	635	416	81	1.597
Total	5.919	7.521	4.825	1.084	19.349

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

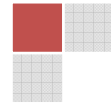


En primer lugar observamos que la confianza en el poder judicial es baja ya que solamente el 5,60% de los entrevistados tiene mucha confianza y cerca del 70% de ellos tienen nada o poca confianza en esta institución.

Armah-Attoh, Gima-Boadi, y Chikwanha (2007), realizan un análisis de la confianza en algunas instituciones en diez países de África, pero midiéndolo a través de la percepción de los individuos sobre la corrupción en estas instituciones. Según datos del 2005, el 67% de la población de estos países considera que hay corrupción en el Poder Judicial. Esto quiere decir que al menos ese porcentaje no confía en esta institución.

Por sexo vemos que no hay una diferencia relevante, mientras que si hacemos un análisis por edad vemos que, a diferencia de lo observado para el Gobierno, solamente un 27,28% de los del grupo más joven no tienen nada de confianza en el Poder Judicial mientras que son el 33,74% de los del grupo de mayor edad. Por último, si tomamos en cuenta el nivel educativo, vemos que quienes no tienen nada de confianza a nivel superior, ya sea completo o incompleto, en promedio son un 27,71%, mientras que entre los analfabetos son un 32,59% quienes no tienen nada de confianza en el Poder Judicial.

Según Armah-Attoh, Gima-Boadi, y Chikwanha (2007) los hombres perciben más corrupción en el Poder Judicial con un 70% contra el 64% para las mujeres, mientras que al analizarlo por edad encontraron una diferencia de 9 puntos porcentuales entre los más jóvenes (69%) y los de mayor edad (60%).



## Confianza en el Parlamento

Tabla 7

trustparlamento	Sexo		Total
	Mujeres	Hombres	
Nada	3.325	3.263	6.588
%	34,26	34,01	34,14
Poco	3.496	3.315	6.811
%	36,02	34,56	35,29
Algo	2.275	2.325	4.600
%	23,44	24,24	23,84
Mucho	609	690	1.299
%	6,28	7,19	6,73
Total	9.705	9.593	19.298
%	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 8

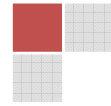
trustparlamento	edad: resumen de edad del entrevistado				Total
	18-25	26-40	41-60	61 y más	
Nada	1.406	2.343	1.960	879	6.588
%	30,99	34,19	35,91	35,88	34,14
Poco	1.711	2.445	1.846	809	6.811
%	37,71	35,68	33,82	33,02	35,29
Algo	1.133	1.609	1.297	561	4.600
%	24,97	23,48	23,76	22,90	23,84
Mucho	287	456	355	201	1.299
%	6,33	6,65	6,50	8,20	6,73
Total	4.537	6.853	5.458	2.450	19.298
%	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 9

reeduc1: resumen de la educación del entrevistado	trustparlamento				Total
	Nada	Poco	Algo	Mucho	
Analfabeto	626	632	475	173	1.906
Básica incompleta	1.328	1.403	956	332	4.019
Básica completa	1.191	1.162	770	218	3.341
Secundaria. media. técnica incompleta	1.076	1.148	766	178	3.168
Secundaria. media. técnica completa	1.269	1.335	887	231	3.722
Superior incompleta	556	552	350	89	1.547
Superior completa	542	579	396	78	1.595
Total	6.588	6.811	4.600	1.299	19.298

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007



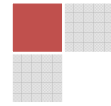
Vemos también en este caso que la confianza es baja ya que, considerando toda la muestra casi el 70% del total tienen nada o poca confianza en el Parlamento, mientras que solamente el 6,73% tienen mucha confianza en el mismo.

Lühiste (2006) realiza un análisis de la confianza en varias instituciones en la que toma una escala del 1 al 7, para luego agrupar en desconfianza (del 1 al 3), neutral (4) y confianza (del 5 al 7). En este estudio encuentra que en los países bálticos (Estonia, Letonia y Lituania) el 71% muestra desconfianza con el Parlamento, mientras que solamente un 9,4% se encuentra en el grupo de los que confían en esta institución.

Por otra parte Armah-Attoh, Gima-Boadi, y Chikwanha (2007) encuentran que el 64% de la población africana encuestada piensa que hay corrupción en el Parlamento. De todas formas, los resultados varían mucho según el país ya que en Tanzania solamente el 38% encuentra que esta institución es corrupta contra el 82% que encuentran en Uganda o el 80% en Zambia.

A su vez, observamos que las mujeres confían un poco menos que los hombres, ya que las que confían poco o nada son el 70,27%, mientras que para los hombres es en un 68,58% de las veces. En cuanto a la edad del entrevistado, vemos que los del grupo más joven, que no tienen nada de confianza en el Parlamento son el 30,99%, mientras que los tres grupos de mayor edad tienen todos entre 34,19% y 35,88%. Por otro lado, vemos que a mayor nivel educativo, menor es la confianza en el Parlamento, ya que solamente el 4,89% de los de mayor nivel tienen mucha confianza mientras que son más del 9% los que tienen mucha confianza entre los analfabetos.

En este caso también, Armah-Attoh, Gima-Boadi, y Chikwanha (2007) encuentran que los hombres perciben más corrupción que las mujeres (68% contra 63%), mientras que la diferencia entre los jóvenes (70%) y los mayores (57%) es aún mayor que en el caso del Poder Judicial.



## Confianza en los Partidos Políticos

Tabla 10

trustpartpolit	Sexo		Total
	Mujeres	Hombres	
Nada	4.420	4.174	8.594
%	44,34	42,92	43,64
Poco	3.591	3.507	7.098
%	36,02	36,07	36,04
Algo	1.669	1.707	3.376
%	16,74	17,55	17,14
Mucho	289	336	625
%	2,90	3,46	3,17
Total	9.969	9.724	19.693
%	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 11

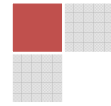
trustpartpolit	reedad: resumen de edad del entrevistado				Total
	18-25	26-40	41-60	61 y más	
Nada	1.924	3.044	2.483	1.143	8.594
%	41,82	43,7	44,48	44,93	43,64
Poco	1.790	2.521	1.912	875	7.098
%	38,90	36,19	34,25	34,39	36,04
Algo	755	1.186	1.006	429	3.376
%	16,41	17,03	18,02	16,86	17,14
Mucho	132	215	181	97	625
%	2,87	3,09	3,24	3,81	3,17
Total	4.601	6.966	5.582	2.544	19.693
%	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 12

reeduc1: resumen de la educación del entrevistado	trustpartpolit				Total
	Nada	Poco	Algo	Mucho	
Analfabeto	836	674	387	95	1.992
Básica incompleta	1.842	1.406	701	199	4.148
Básica completa	1.550	1.193	592	85	3.420
Secundaria. media. técnica incompleta	1.388	1.168	581	77	3.214
Secundaria. media. técnica completa	1.666	1.401	605	93	3.765
Superior incompleta	644	640	234	36	1.554
Superior completa	668	616	276	40	1.600
Total	8.594	7.098	3.376	625	19.693

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007



En primer lugar podemos decir que la confianza en los Partidos Políticos es la más baja de todas ya que solamente el 3,17% de los entrevistados tienen mucha confianza mientras que casi el 70% tiene nada o poca confianza en ellos.

Lühiste (2006) encuentra que el 71,9% de los habitantes de los países bálticos no tiene confianza en los Partidos Políticos, mientras que solamente un 7,6% si la tiene. A pesar de ser un porcentaje muy bajo este es sensiblemente superior al encontrado para América Latina.

En cuanto al sexo, vemos que las mujeres que confían poco o nada son el 80,36% mientras que los hombres no llegan al 79% y las que tienen mucha confianza son el 2,90% mientras que los hombres son el 3,46%. Por lo que en este caso los hombres tienen más confianza que las mujeres. Si tomamos en cuenta la edad del entrevistado, vemos que el 41,82% de los más jóvenes no tienen nada de confianza en los Partidos Políticos, mientras que son casi el 45% para el grupo de mayor edad. Por último vemos que en los niveles de menor educación (analfabetos y básica incompleta) quienes tienen mucha confianza son aproximadamente el 4,80% mientras que en los cinco niveles más altos nunca llega al 2,50%.

### Confianza en la Policía

Tabla 13

trustpolicia	sexo		Total
	Mujeres	Hombres	
<b>Nada</b>	2.540	2.443	4.983
%	25,29	25,13	25,21
<b>Poco</b>	3.582	3.406	6.988
%	35,67	35,04	35,36
<b>Algo</b>	2.989	2.979	5.968
%	29,76	30,64	30,2
<b>Mucho</b>	931	893	1.824
%	9,27	9,19	9,23
<b>Total</b>	10.042	9.721	19.763
%	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

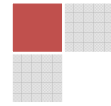


Tabla 14

trustpolicia	reedad: resumen de edad del entrevistado				Total
	18-25	26-40	41-60	61 y más	
Nada	1.161	1.768	1.413	641	4.983
%	25,18	25,41	25,20	24,78	25,21
Poco	1.655	2.490	1.981	862	6.988
%	35,90	35,78	35,33	33,32	35,36
Algo	1.391	2.138	1.697	742	5.968
%	30,17	30,72	30,27	28,68	30,20
Mucho	403	563	516	342	1.824
%	8,74	8,09	9,20	13,22	9,23
<b>Total</b>	<b>4.610</b>	<b>6.959</b>	<b>5.607</b>	<b>2.587</b>	<b>19.763</b>
%	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 15

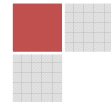
reeduc1: resumen de la educación del entrevistado	trustpolicia				Total
	Nada	Poco	Algo	Mucho	
Analfabeto	552	680	559	236	2.027
Básica incompleta	1.062	1.422	1.198	483	4.165
Básica completa	919	1.212	988	309	3.428
Secundaria. media. técnica incompleta	811	1.131	1.003	275	3.22
Secundaria. media. técnica completa	918	1.346	1.197	307	3.768
Superior incompleta	371	599	493	90	1.553
Superior completa	350	598	530	124	1.602
<b>Total</b>	<b>4.983</b>	<b>6.988</b>	<b>5.968</b>	<b>1.824</b>	<b>19.763</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

En primer lugar observamos que, a nivel general, son muy pocas las personas que tienen mucha confianza en la Policía, solamente un 9,23% del total. Por otra parte vemos que más del 60% de la población tiene poca o nada de confianza en esta institución.

Aquí encontramos una gran diferencia con los resultados obtenidos por Lühiste (2006) para los países bálticos. En su estudio encuentra que un 24,1% del total de la población tiene confianza en la Policía.

Armah-Attoh, Gima-Boadi, y Chikwanha (2007) encuentran que un 81% de los africanos consideran que hay corrupción dentro de la policía, lo que la hace la institución más corrupta entre las estudiadas.



Observando la Tabla 13, podemos decir que no hay gran diferencia entre hombres y mujeres. En cuanto a la composición por edad, encontramos que el grupo de mayor edad (61 y más años) se diferencia de los tres grupos más jóvenes, mostrando mayor confianza en la Policía. Esto se ve claramente en el nivel de mucha confianza, donde el promedio de toda la muestra es de 9,23%, mientras que para este grupo es de 13,22% (si consideramos las personas hasta 60 años, solamente el 8,63% tiene mucha confianza en la policía). Analizando el nivel educativo de los encuestados, observamos que a medida que este aumenta, disminuye el nivel de confianza en la Policía. Si tomamos los analfabetos y las personas que tienen educación básica incompleta, encontramos que más del 11,60% tienen mucha confianza en la policía. Este guarismo desciende a 9,01% para los que tienen educación básica completa y a 8,33% en promedio para los que tienen educación secundaria, media, técnica tanto completa como incompleta. Entre los que tienen un nivel de educación terciaria, ya sea completa o incompleta, solamente el 6,78% tiene mucha confianza en la policía.

Según encuentran Armah-Attoh, Gima-Boadi, y Chikwanha (2007) los hombres (83%) perciben más corrupción también para el caso de la Policía que las mujeres (79%), en tanto que la diferencia es grande entre los jóvenes (84%) y los mayores (74%), encontrando, como en los casos anteriores, menor confianza entre los jóvenes que entre las personas mayores.

### **Confianza en las Fuerzas Armadas**

Tabla 16

trustfarmadas	sexo		Total
	Mujeres	Hombres	
<b>Nada</b>	1.577	1.365	2.942
%	17,73	15,75	16,75
<b>Poco</b>	2.782	2.581	5.363
%	31,28	29,79	30,54
<b>Algo</b>	3.186	3.003	6.189
%	35,82	34,66	35,24
<b>Mucho</b>	1.350	1.716	3.066
%	15,18	19,80	17,46
<b>Total</b>	8.895	8.665	17.560
%	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007



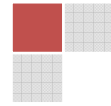


Tabla 17

trustfarmadas	reedad: resumen de edad del entrevistado				Total
	18-25	26-40	41-60	61 y más	
<b>Nada</b>	634	1.016	898	394	2.942
%	15,40	16,37	18,10	17,33	16,75
<b>Poco</b>	1.335	1.895	1.483	650	5.363
%	32,43	30,53	29,89	28,58	30,54
<b>Algo</b>	1.461	2.240	1.707	781	6.189
%	35,50	36,08	34,40	34,34	35,24
<b>Mucho</b>	686	1.057	874	449	3.066
%	16,67	17,03	17,61	19,74	17,46
<b>Total</b>	4.116	6.208	4.962	2.274	17.560
%	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 18

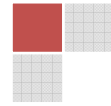
reeduc1: resumen de la educación del entrevistado	trustfarmadas				Total
	Nada	Poco	Algo	Mucho	
<b>Analfabeto</b>	339	596	593	314	1.842
<b>Básica incompleta</b>	611	1.120	1.316	740	3.787
<b>Básica completa</b>	516	908	974	516	2.914
<b>Secundaria. media. técnica incompleta</b>	492	862	973	464	2.791
<b>Secundaria. media. técnica completa</b>	543	1.036	1.252	573	3.404
<b>Superior incompleta</b>	203	403	503	228	1.337
<b>Superior completa</b>	238	438	578	231	1.485
<b>Total</b>	2.942	5.363	6.189	3.066	17.560

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Los datos más generales en cuanto a la confianza en esta institución muestran bajos niveles tanto entre los que confían mucho y los que no confían nada (17,46% y 16,75% respectivamente) en relación con los que confían poco y algo, que concentran alrededor de un 30% cada uno.

Encontramos aquí otra diferencia importante con Lühiste (2006) ya que este encuentra que la confianza en las Fuerzas Armadas es de 36,2% en los países bálticos, en tanto que un 37,2% no confía y un 26,5% es neutral.

Si estos niveles los desagregamos por sexo del entrevistado, a cada nivel de confianza hay una pequeña diferencia, con más mujeres que hombres que no confían en las



Fuerzas Armadas. Esta diferencia se acentúa a nivel de los que confían mucho, y que se ve reflejado en una mayor diferencia entre hombres (19,8%) y mujeres (15,18%). Si lo vemos desde el punto de vista de la edad del encuestado, para cada nivel de confianza, las respuestas se mantienen relativamente estables, más allá de la edad del individuo. La mayor diferencia se da entre los que confían poco, donde los más jóvenes que responden a esta opción representan un 32,43%, mientras que los de 61 y más años son un 28,58%. Para el resto de los niveles las diferencias son menores. Por último, si lo vemos desde el punto de vista del nivel educativo, podemos ver también cierta estabilidad de las respuestas en todos los niveles, desde analfabetos hasta encuestados con educación superior completa. La mayor diferencia se da entre los que confían algo en las Fuerzas Armadas, donde los analfabetos y los que tienen educación básica incompleta representan un 33,91% de los casos y los que tienen educación superior tanto completa como incompleta son un 38,31%.

### **Confianza en la Iglesia**

Tabla 19

trustiglesia	sexo		Total
	Mujeres	Hombres	
<b>Nada</b>	760	919	1.679
%	7,55	9,48	8,50
<b>Poco</b>	1.634	1.715	3.349
%	16,24	17,68	16,95
<b>Algo</b>	3.053	3.133	6.186
%	30,34	32,31	31,31
<b>Mucho</b>	4.615	3.931	8.546
%	45,87	40,53	43,25
<b>Total</b>	10.062	9.698	19.760
%	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

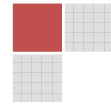


Tabla 20

trustiglesia	reedad: resumen de edad del entrevistado				Total
	18-25	26-40	41-60	61 y más	
<b>Nada</b>	382	580	493	224	1.679
%	8,30	8,32	8,80	8,66	8,50
<b>Poco</b>	782	1.219	935	413	3.349
%	17,00	17,49	16,68	15,96	16,95
<b>Algo</b>	1.393	2.296	1.749	748	6.186
%	30,28	32,95	31,21	28,9	31,31
<b>Mucho</b>	2.043	2.873	2.427	1.203	8.546
%	44,41	41,23	43,31	46,48	43,25
<b>Total</b>	4.600	6.968	5.604	2.588	20
%	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

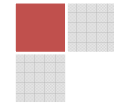
Tabla 21

reeduc1: resumen de la educación del entrevistado	trustiglesia				Total
	Nada	Poco	Algo	Mucho	
<b>Analfabeto</b>	135	342	522	1.036	2.035
<b>Básica incompleta</b>	292	606	1.210	2.075	4.183
<b>Básica completa</b>	270	546	1.018	1.589	3.423
<b>Secundaria. media. técnica incompleta</b>	284	573	1.003	1.346	3.206
<b>Secundaria. media. técnica completa</b>	354	660	1.267	1.479	3.760
<b>Superior incompleta</b>	157	306	567	524	1.554
<b>Superior completa</b>	187	316	599	497	1.599
<b>Total</b>	1.679	3.349	6.186	8.546	19.760

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

En el caso de esta institución, a diferencia del resto de las vistas hasta el momento, llama la atención las pocas personas que no confían en la misma. Tan sólo un 8,5% confía nada en esta institución y se destaca también el 43,25% que confía mucho en la Iglesia.

Cuando analizamos las diferencias por sexo, la mayor se da a nivel de los que confían mucho en esta institución. Por un lado los hombres representan un 40,53% y por otro, las mujeres un 45,87%, es decir que las mujeres tienden a confiar en la Iglesia más que los hombres. Si observamos las edades de los individuos, no se observan variaciones en las respuestas a lo largo de todos los grupos de edad. Por último se analiza la confianza



en la Iglesia según el nivel educativo. Con respecto a este punto se puede observar, al igual que con otras instituciones, que cuanto mayor es el nivel educativo, menor es la confianza. Esto se puede ver claramente en los casos extremos, donde los que no confían nada, van aumentando a medida que se avanza en la educación alcanzada (desde 6,63% los analfabetos hasta 11,69% los de educación superior completa); y al mismo tiempo, los que confían mucho, ven su proporción reducirse al avanzar en este sentido (desde 50,91% los analfabetos hasta 31,08 los que tienen educación superior completa).

### **Confianza en las Empresas Privadas**

Tabla 22

Empriv	sexo		Total
	Mujeres	Hombres	
Nada	2.045	1.751	3.796
%	21,01	18,29	19,66
Poco	3.778	3.561	7.339
%	38,82	37,20	38,02
Algo	3.330	3.449	6.779
%	34,22	36,03	35,12
Mucho	579	811	1.390
%	5,95	8,47	7,20
<b>Total</b>	<b>9.732</b>	<b>9.572</b>	<b>19.304</b>
<b>%</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Tabla 23

trustpartpolit	reedad: resumen de edad del entrevistado				Total
	18-25	26-40	41-60	61 y más	
Nada	1.924	3.044	2.483	1.143	8.594
%	41,82	43,7	44,48	44,93	43,64
Poco	1.790	2.521	1.912	875	7.098
%	38,90	36,19	34,25	34,39	36,04
Algo	755	1.186	1.006	429	3.376
%	16,41	17,03	18,02	16,86	17,14
Mucho	132	215	181	97	625
%	2,87	3,09	3,24	3,81	3,17
<b>Total</b>	<b>4.601</b>	<b>6.966</b>	<b>5.582</b>	<b>2.544</b>	<b>19.693</b>
<b>%</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

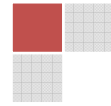


Tabla 24

reeduc1: resumen de la educación del entrevistado	trustpartpolit				Total
	Nada	Poco	Algo	Mucho	
Analfabeto	836	674	387	95	1.992
Básica incompleta	1.842	1.406	701	199	4.148
Básica completa	1.550	1.193	592	85	3.420
Secundaria. media. técnica incompleta	1.388	1.168	581	77	3.214
Secundaria. media. técnica completa	1.666	1.401	605	93	3.765
Superior incompleta	644	640	234	36	1.554
Superior completa	668	616	276	40	1.600
<b>Total</b>	<b>8.594</b>	<b>7.098</b>	<b>3.376</b>	<b>625</b>	<b>19.693</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

A nivel general, las respuestas muestran una baja confianza en esta institución. Esto lo vemos especialmente en el porcentaje que confía mucho, que representa tan sólo el 7,20%. A su vez se puede ver como las respuestas intermedias (poco o algo de confianza) son las que concentran la mayoría de las respuestas.

Las respuestas analizadas según el sexo del entrevistado, no muestran grandes diferencias entre hombres y mujeres. A grandes rasgos, los hombres confían un poco más que las mujeres. Lo mismo pasa con las edades de los encuestados, ya que no se observan importantes variaciones a medida que avanza la edad del individuo. Por último, si miramos el nivel educativo, se puede ver que, cuanto más educada es una persona, más confía en las Empresas Privadas. Esto lo podemos ver dentro de los que confían mucho, donde el porcentaje se incrementa a medida que aumenta el nivel educativo desde 6,42% entre los analfabetos hasta 11,01% entre los que tienen educación superior completa.

Por último, se elabora un gráfico, donde se pueden ver los niveles generales de confianza en las distintas instituciones para toda América Latina. En particular, se destaca lo expuesto respecto a la Iglesia, en cuanto a que posee el nivel más alto de confianza entre todas las instituciones analizadas. Por otra parte, los Partidos Políticos, se encuentran en la posición opuesta a la Iglesia, con un alto nivel de desconfianza.

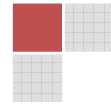
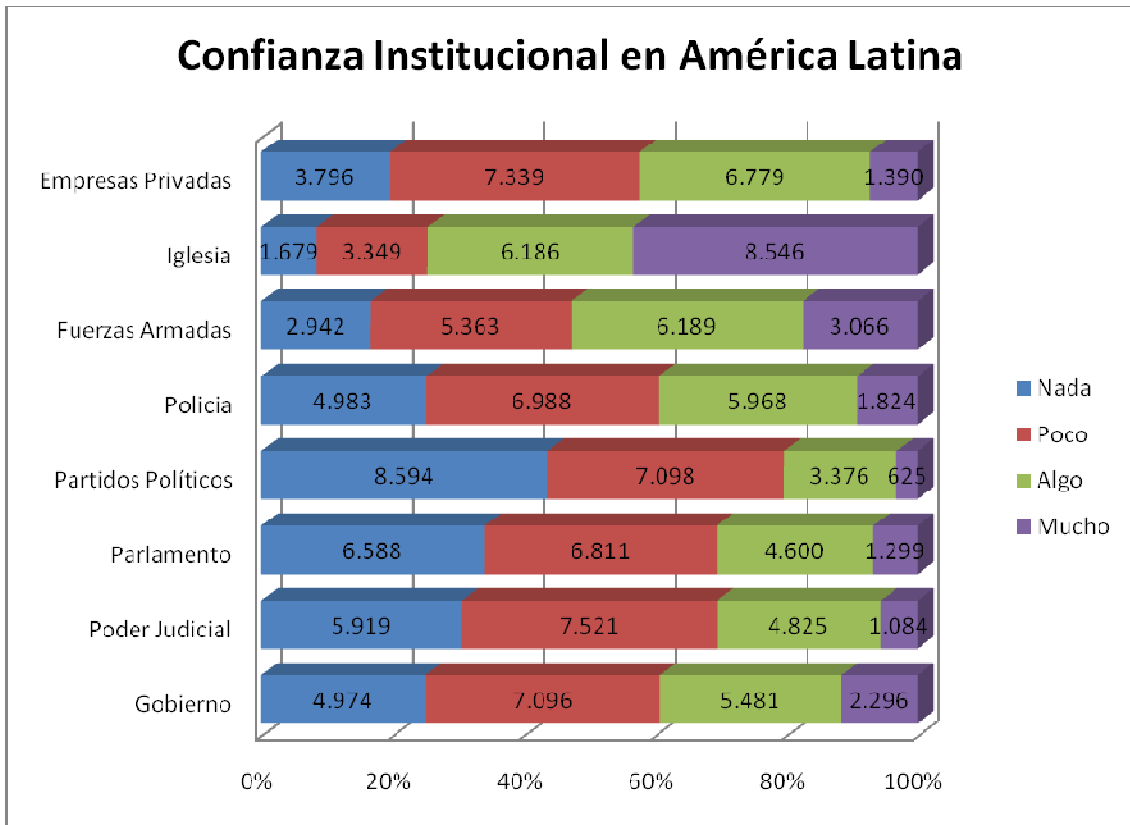
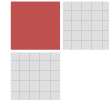


Gráfico 1





### Modelo econométrico

En esta sección se realiza una explicación del modelo econométrico utilizado en base al texto de Scott Long y Freese (2001)

#### **a. Modelos de elección binaria**

En los modelos de elección binaria, la variable dependiente es dicotómica, y toma el valor 1 para indicar el éxito en la variable de análisis y 0 en caso de no ser así.

La ecuación que refleja la relación entre la variable latente y las variables independientes (observables) es la siguiente<sup>23</sup>:

$$y_i^* = \mathbf{x}_i\beta + \varepsilon_i$$

donde  $i$  indica la observación y  $\varepsilon$  es el término de error.

Esta ecuación es idéntica a la del modelo de regresión lineal con la importante diferencia de que la variable dependiente es no observada.

La relación entre la variable observada binaria y la variable latente  $y^*$  se muestra en la siguiente ecuación<sup>24</sup>:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } y_i^* > 0 \\ 0 & \text{si } y_i^* \leq 0 \end{cases}$$

---

<sup>23</sup> En este caso se asume una variable no observada (latente), que debe traspasar un umbral para que la variable dependiente tome el valor 1. La estimación de estos modelos no puede ser realizada por MCO (Mínimos Cuadrados Ordinarios) ya que la variable dependiente es inobservable, por lo que se recurre al uso de MV (Máxima Verosimilitud) haciendo supuestos sobre la distribución de los errores.

<sup>24</sup> Los casos con valores positivos de  $y^*$  son observados como  $y = 1$ , mientras que los casos con valores negativos o cero de  $y^*$  son observados como  $y = 0$ .



Con respecto al término de error, comúnmente se asumen dos distribuciones, ambas con media cero. Una primera forma es la distribución Normal y la segunda es una distribución Logística. En este caso asumiremos la distribución Normal de los errores, lo que da origen a los llamados modelos Probit. Esta distribución implica que los errores tienen media nula y varianza igual a 1 ( $\text{Var}(\varepsilon) = 1$ ).

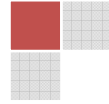
Dado los datos que utilizamos en nuestro trabajo, no alcanza con que la variable  $y_i$  tome dos valores. Para este tipo de casos se elaboran modelos que por un lado permiten a la variable  $y_i$  tomar  $j$  valores, y por otro toman en cuenta que las respuestas están ordenadas en una forma determinada. En efecto, los Modelos de Regresión Binaria pueden ser considerados como un caso especial de los Modelos de Regresión Ordinales.

#### **b. Modelos para resultados ordinales**

Las categorías de una variable ordinal se pueden ordenar, pero la distancia entre las categorías es desconocida. Las variables ordinales son codificadas habitualmente consecutivamente desde el 1 hasta el número de categorías que corresponda. Como consecuencia de esta codificación, es tentador analizar los resultados ordinales con un modelo lineal. Sin embargo, la variable dependiente ordinal viola el supuesto de los modelos de regresión lineales, que pueden derivar en conclusiones incorrectas, como es demostrado por McKelvey & Zavoina (1975) y Winship & Mare (1984). De acuerdo con esto, con resultados ordinales es mucho mejor usar modelos que eviten asumir que las distancias entre las categorías son iguales, como es el caso de los modelos de regresión ordinales (MRO). En nuestro trabajo utilizaremos uno de ellos, el modelo Probit Ordenado.

Como los modelos de regresión binarios, el MRO es no-lineal y la magnitud del cambio en la probabilidad de un resultado para un cambio determinado en una de las variables independientes, depende del nivel de todas las variables independientes.





### *El modelo estadístico*

El modelo de regresión ordinal es presentado comunmente como un modelo de variable latente. Definiendo  $y^*$  como la variable latente, cuyo valor va desde  $-\infty$  a  $+\infty$ , el modelo estructural es el siguiente:

$$y_i^* = \mathbf{x}_i\boldsymbol{\beta} + \varepsilon_i$$

donde  $i$  indica la observación y  $\varepsilon$  es el termino de error.

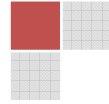
El modelo para resultados binarios, es expandido para dividir  $y^*$  en  $J$  categorías ordinales.

$$y_i = m \quad \text{si} \quad \tau_{m-1} \leq y_i^* < \tau_m \quad \text{para} \quad m = 1, \dots, J$$

donde los cortes  $\tau_1$  hasta  $\tau_{J-1}$  son estimados. Algunos autores se refieren a esto como umbrales. Aquí se asume  $\tau_0 = -\infty$  y  $\tau_J = +\infty$ .<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> En el anexo se profundiza el desarrollo del modelo y se ejemplifica para nuestro caso de estudio.



#### **4. Resultados esperados**

En esta sección se intentará explicar el impacto que se espera que tengan las variables independientes sobre la variable dependiente del modelo. Tendremos un efecto positivo o negativo según el signo de la variable estimada.

##### *Sexo:*

A nivel general, se espera que no haya grandes diferencias. Esto se puede ver a nivel de la literatura empírica respecto a este tema, donde la mayoría de las estimaciones no muestran grandes diferencias entre hombres y mujeres. Sin embargo se podría esperar que las mujeres tengan más confianza en la Iglesia y los hombres más confianza en los Partidos Políticos y el Poder Judicial.

Según Morales Quiroga (2008) sólo existen diferencias marginales respecto al Gobierno y la Iglesia que es superior en el grupo de las mujeres.

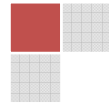
En el trabajo de Brañas-Garza, Rossi, y Zalcicever (2006) encuentran que el género parece no estar correlacionado con la confianza horizontal ni vertical, con la excepción de que los hombres tienen más confianza en el Poder Judicial que las mujeres.

##### *Edad:*

A priori no hay una relación clara entre esta variable y los niveles de confianza en las instituciones. Sin embargo Morales Quiroga (2008) encuentra un aumento del nivel de confianza a medida que se va incrementando la edad del individuo.

##### *Educación:*

Esperamos que a medida que aumenta el nivel educativo de los individuos, disminuya el nivel de confianza en las instituciones. Esto se debe a que a medida que aumenta el entendimiento de cómo funcionan las instituciones, se puede entender de mejor manera las fallas que pueden tener en su funcionamiento. Esto se ve más claramente desde el



otro extremo, quien sea menos educado tiene menos posibilidades de darse cuenta del mal funcionamiento de las instituciones. Es por esta razón que se espera un efecto negativo de esta variable sobre la confianza, salvo para el caso de las empresas privadas. En éstas últimas esperamos que aumente la confianza con el nivel educativo del individuo.

#### *Estado Civil*

Esperamos que las personas casadas tengan más confianza en las instituciones. En particular, las personas casadas por Iglesia, tendrán más confianza en esta institución.

#### *Religión y Religiosidad*

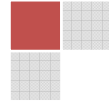
En primer lugar es esperable que los católicos tengan mayor confianza en la Iglesia que el resto de las personas. Por otra parte, más allá de qué religión profese el individuo, es esperable que cuanto más afín a su religión sea, más confianza tenga en las instituciones. En particular, el estudio de Brañas-Garza, Rossi, y Zaclicever (2006) encuentra que la confianza en el Gobierno, la Policía, el Poder Judicial, las Fuerzas Armadas y los Bancos están correlacionadas con la práctica religiosa.

#### *Situación laboral*

Esperamos que el hecho de que un individuo este empleado implique un mayor nivel de confianza. Por otra parte esperamos que los empleados públicos tengan mayor confianza en el Gobierno que el resto y los empleados privados tengan mayor confianza en las Empresas Privadas.

#### *Corrupción*

Aquí esperamos que quienes hayan presenciado un acto de corrupción en el último año, tengan un menor nivel de confianza en las instituciones que el resto de la población.

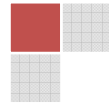


### *Nivel de ingreso (ubicing, depriva, lpibpc)*

En este punto, se espera que los mayores niveles de ingreso estén asociados con mayores niveles de confianza. Esperamos que esto sea así tanto a nivel individual, como a nivel de países. Para el caso de la variable depriva, esperamos que a medida que esta aumenta (más privación), la confianza disminuya.

### *Gini*

Esperamos que a medida que aumenta la desigualdad en un país, se pueden generar tensiones sociales entre diferentes estratos, lo que podría llevar a que disminuya la confianza en las diferentes instituciones. Por lo tanto esperamos un impacto negativo de esta variable sobre la confianza.

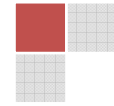


## **5. Resultados empíricos**

En este trabajo se estiman dos modelos diferentes. Ambos incluyen tanto las variables socioeconómicas y de opinión (sexo, edad, educación, estado civil, nivel de ingreso, situación laboral, religión, religiosidad, y corrupción). En el primero, además, se incluyen variables dummies por país. En el segundo modelo, se omiten los países, y se incorporan dos variables que intentan reflejar la situación del país al que pertenece el individuo: el índice de Gini y un indicador del Producto Bruto Interno del país medido en términos per cápita y de forma logarítmica.

A la hora de analizar los resultados, se debe tener especial cuidado en las conclusiones que de éstos se derivan. Cuando se sospecha que se está ante un caso de endogeneidad no se puede establecer el sentido de la causalidad entre las variables del modelo sino que únicamente se puede afirmar que existe covariación entre las mismas.

Hay que tener en cuenta que en los modelos de regresión no lineal, la interpretación de los coeficientes no es inmediata, por lo cual, la información se obtiene a partir del signo del coeficiente estimado, pero su magnitud carece de significado relevante. Debido a esto, se necesita calcular los efectos marginales que permiten cuantificar la variación aproximada en la probabilidad estimada ante un cambio marginal en la variable independiente. En nuestro trabajo, se calculan los efectos marginales para el caso de las personas que confían mucho en cada institución.



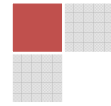
*Resultados del modelo I*

Tabla 25: Efectos Marginales del modelo I

Variable	trustgobierno	trustjudicial	Trustparlamento	trustpartpolit	trustpolicia	trustfarmadas	trustiglesia	empriv
<b>MEDIA</b>	<b>0,10350359</b>	<b>0,04638506</b>	<b>0,05195143</b>	<b>0,02614256</b>	<b>0,08304759</b>	<b>0,16441012</b>	<b>0,4282114</b>	<b>0,06430917</b>
Sexo1*	0,0174243		0,0066748	0,004364	0,0119101	0,0427219	-0,0166457	0,0156784
Edad2*	0,0072788	-0,0058673	-0,0073282				-0,0252893	
Edad3*	0,0093871	-0,0120852	-0,0104976			-0,011066	-0,0213268	
Edad4*	0,016694	-0,013515	-0,0120877	-0,0051116			-0,0240161	
casado*								
soltero*								
Edu3*	-0,0169576	-0,0052394	-0,0084445	-0,0053561	-0,0091317			
Edu4*	-0,0226676	-0,007809	-0,0113216	-0,0058453	-0,0104796		-0,0206901	
Edu5*	-0,0147205	-0,0068381	-0,0072141	-0,0065868	-0,0099598		-0,0509124	0,0106453
Edu6*	-0,0226616	-0,0061611	-0,0158812	-0,0068748	-0,0160193		-0,0802444	0,02301
Edu7*	-0,0141096		-0,0130096	-0,0064519	-0,0110406	-0,026082	-0,0966451	0,0384571
muypract*	0,0283029	0,0126283	0,0168961	0,0100098	0,0189123	0,0414824	0,19324	0,0081642
pract*	0,0146773	0,0147052	0,0148535	0,0091459	0,0191484	0,0381669	0,1349694	0,0116246
catolico*		0,0062116	0,0055132		0,016587	0,0333853	0,1067954	0,0078996
ctapropia*		-0,0039707			-0,0137999	-0,0164613	-0,0365114	-0,0050546
Publico*	0,0108727							-0,0104294
Privado*			-0,0053932		-0,015841	-0,016901	-0,0237553	0,0056996
Temnotrabajo*					-0,0100295			
corrupcion*	-0,0217968	-0,0088227	-0,0108926	-0,0060981	-0,0233428	-0,0264727	-0,0453926	
Ubicing	0,0116283	0,0053959	0,0055794	0,0036088	0,0046202	0,0101344	0,0044448	0,0076294
Depriva	0,0058038		0,0034585		0,0056152		0,02501	-0,0182643
argentina*	-0,0759906	-0,0450047	-0,0482942	-0,0229925	-0,0582682	-0,0231366	0,0631424	-0,0401229
bolivia*	-0,0314087	-0,0375249	-0,0386044	-0,0251651	-0,0525981	0,061663	0,2088981	-0,0267695
brasil*	-0,0705787	-0,0246	-0,0496243	-0,0235818	-0,0447977	0,2241019	0,2684602	-0,0201019
chile*	-0,051585	-0,0435531	-0,0426428	-0,0189177	0,0699364	0,1293857	0,1186441	-0,0330515
Peru*	-0,0923149	-0,0494698	-0,0547029	-0,0226096	-0,0575214	0,0294438	0,1813592	-0,0315175
colombia*	-0,0514941	-0,0311478	-0,0408637	-0,0188604	-0,0207295	0,1725097	0,1936031	
ecuador*	-0,0644086	-0,0522456	-0,0619068	-0,0279339	-0,062598	0,037506	0,0833212	-0,0504219
venezuela*	0,0394002	-0,0207949			-0,0421099	0,1432267	0,163306	0,0205464
paraguay*	-0,1081482	-0,0520386	-0,0580369	-0,0275086	-0,0804867	-0,0707904	0,2762317	-0,0095891
costarica*	-0,0739214	-0,0239591	-0,0466298	-0,0218249	-0,052392		0,1559964	-0,0222619
elsalvador*	-0,0710244	-0,0391627	-0,0449884	-0,0156007	-0,0520943		0,1875583	-0,0242761
guatemala*	-0,0851043	-0,0400366	-0,0458329	-0,0183129	-0,0729318	-0,0392258	0,1482331	-0,0270878
honduras*	-0,0677894	-0,0409668		-0,0185726	-0,0508386	0,0326806	0,3048992	-0,0246859
mexico*	-0,06821	-0,0366025	-0,0376796	-0,0147868	-0,0573429	0,2068063	0,194309	-0,0201744
nicaragua*	-0,0674372	-0,0345208	-0,0404058	-0,0176963		0,1028613	0,2877422	-0,0111951
panama*	-0,0879666	-0,046085	-0,0558511	-0,0240996	-0,0673406		0,2953333	
rdominicana*	-0,0685198	-0,0308362	-0,0417228	-0,0128092	-0,0495769	0,0444314	0,2725524	0,0353352

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007.

Se presentan los efectos marginales significativos al 10%. (\*) Indica un cambio de 0 a 1 para las variables dummies.

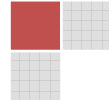


### *Confianza en el Gobierno*

Lo primero a señalar es que la probabilidad de que un individuo latinoamericano tenga mucha confianza en el Gobierno es en promedio 10,35%. En cuanto al sexo del individuo, observamos que los hombres confían casi 2 puntos porcentuales más. A su vez, vemos que cuanto mayor es el individuo, más confianza en ésta institución tiene, llegando a ser casi 2 puntos porcentuales mayor en el grupo de más edad. Por otra parte, los individuos más educados tienen menos confianza que los menos educados. Vemos también, como era esperable, que los empleados públicos tienen más confianza en el gobierno que la media. También podemos decir que, quienes han presenciado un acto de corrupción en el último año, confían aproximadamente 2 puntos porcentuales menos que el resto. Si observamos el nivel de ingreso, vemos que a medida que este aumenta (aumento en *ubicing*), también lo hace la confianza. Esta aumenta más de un punto porcentual por cada salto de un escalón al siguiente de la variable *ubicing*. Analizando por país podemos decir que solamente en Venezuela hay mayor confianza en el Gobierno que en Uruguay.

### *Confianza en el Poder Judicial*

En primer lugar vemos que la probabilidad promedio de que un individuo confíe mucho en el Poder Judicial es 4,64%. Si analizamos por edad observamos que a medida que esta variable aumenta, la confianza se mueve en sentido contrario. Esto mismo sucede con la educación. A su vez, los católicos tienen más confianza en el Poder Judicial (0,62 puntos porcentuales) y esta es mayor inclusive para los más religiosos (superior a un punto porcentual tanto para practicantes como para muy practicantes). Al igual que en la institución anterior vemos que quienes han presenciado un hecho de corrupción tienen menos confianza que el resto. Por otra parte podemos decir que la confianza aumenta a medida que aumenta el nivel de ingreso. Por último, si realizamos una comparación por países vemos que en Uruguay es donde más se confía en esta institución.



### *Confianza en el Parlamento*

En promedio, la probabilidad de que un individuo latinoamericano confíe mucho en el Parlamento es de 5,20%. Los hombres confían 0,67 puntos porcentuales más que las mujeres. El nivel educativo del individuo, muestra una relación negativa con la confianza a medida que el mismo aumenta, al igual que la edad. Para el caso de la religión, los resultados señalan que los católicos confían más que los pertenecientes a otras religiones, y el impacto se acentúa para los practicantes y muy practicantes hasta 1,7 puntos porcentuales más. La variable corrupción también nos da un impacto negativo, como en el resto de las instituciones. También vemos un efecto positivo del nivel de ingreso en la confianza en esta institución. Por último, para el caso de los países, todos los coeficientes son negativos, lo que muestra que, al igual que para el poder judicial, en todos los países se confía menos que en Uruguay. Esto muestra claramente la solidez y respaldo que tiene el Parlamento uruguayo.

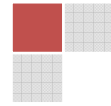
### *Confianza en los Partidos Políticos*

En primer lugar resaltamos que esta es la institución con menor probabilidad de que un individuo confíe mucho en ella con un 2,61%. En cuanto al sexo, como en la mayor parte de las instituciones, los hombres confían más que las mujeres. Si consideramos el nivel educativo vemos que a medida que este aumenta, la confianza disminuye. A su vez, quienes han presenciado un acto de corrupción en el último año tienen menos confianza en los Partidos Políticos. En cuanto al nivel de ingreso, la variable ubicación muestra que la confianza aumenta a medida que éste lo hace, pero en menor medida que en el resto de las instituciones (0,36 puntos porcentuales). Por último vemos que en Uruguay, nuevamente, es donde más se confía en los Partidos Políticos.

### *Confianza en la Policía*

La probabilidad promedio de que un individuo confíe mucho en la Policía es 8,30%. A su vez podemos señalar que los hombres confían más en esta institución que las mujeres (1,19 puntos porcentuales más). Por otra parte, vemos que los dos grupos más educados tienen menos confianza en la policía que el resto. En cuanto a la religión, podemos decir





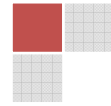
que los católicos confían 1,66 puntos porcentuales más que el resto de la población, y a su vez, para el caso de los más practicantes la confianza es aún mayor (1,89 puntos porcentuales). Con respecto a la corrupción, vemos que quienes han presenciado un acto de corrupción en el último año, confían 2,33 puntos porcentuales menos en la Policía. En cuanto al nivel de ingreso, observamos que a medida que este aumenta, también lo hace la confianza en la Policía. En cuanto al resultado por países, Uruguay se ubica en el tercer puesto del ranking de confianza en esta institución.

### *Confianza en las Fuerzas Armadas*

La probabilidad promedio de confiar mucho en las Fuerzas Armadas es de 16,44%. En este caso los hombres confían más que las mujeres (4,27 puntos porcentuales). En cuanto a la educación solamente podemos decir que los más educados confían 2,61 puntos porcentuales menos que los individuos con menor nivel de educación. Por otra parte vemos que los católicos confían 3,34 puntos porcentuales más que quienes no lo son. A su vez, quienes han presenciado un hecho de corrupción tienen menos confianza en las Fuerzas Armadas mientras que quienes tienen un mayor nivel de ingreso, tienen más confianza en la institución. Observando la confianza por países, vemos que donde hay mayor confianza en esta institución es en Brasil, mientras que Uruguay se ubica en el lugar 13 entre 16 países ya que ni Costa Rica ni Panamá cuentan con esta institución.

### *Confianza en la Iglesia*

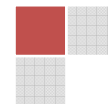
Desde el momento en que hicimos la descripción de datos, vimos que la Iglesia mostraba que era una institución con ciertas particularidades, y esto se ve reflejado también en el resultado que obtuvimos de la estimación del modelo. En primer lugar, la probabilidad de que un individuo confíe mucho en la Iglesia es de 42,82% en promedio, lejos del 16,44% que muestra la siguiente institución en la que más se confía (Fuerzas Armadas). En segundo lugar, es la única institución en la que las mujeres confían más que los hombres (1,66 puntos porcentuales). En cuanto a la edad, las estimaciones señalan que son los más jóvenes los que confían más en esta institución. El nivel educativo muestra que, como para casi todas las instituciones, los más educados confían menos que el resto. En particular, para el caso de la Iglesia, se acentúa fuertemente para



los de nivel educativo más alto (con educación terciaria incompleta y completa) con una diferencia negativa de 8,02 y 9,66 puntos porcentuales respectivamente, en relación a los menos educados. Para el caso de la religión, obviamente los resultados muestran que la confianza se incrementa fuertemente para los católicos, 10,68 puntos porcentuales, y muy fuertemente para los muy practicantes, 19,32 puntos porcentuales. En el aspecto laboral, los resultados que dan significativos, muestran una relación negativa con la confianza en la Iglesia. Tanto el ser empleado privado como trabajador por cuenta propia, según nuestros resultados, reducen la confianza. Por otra parte, el hecho de haber presenciado algún acto de corrupción también reduce la confianza, y lo hace en mayor proporción que para el resto de las instituciones (-4,54 puntos porcentuales). El nivel de ingreso nos muestra una relación positiva con la confianza en la Iglesia. Por último, en la comparación de los países, todos los coeficientes son positivos, lo que muestra que en todos se confía más que en Uruguay. En efecto, viendo el ranking de los países, Uruguay se encuentra en el último lugar.

#### *Confianza en Empresas Privadas*

En promedio, quienes confían mucho en esta institución son el 6,43% de la población. Los hombres confían cerca de dos puntos porcentuales más que las mujeres. Por otra parte, destacamos esta institución ya que es la única en la que la confianza aumenta a medida que aumenta el nivel educativo del individuo (3,85 puntos porcentuales mayor para los más educados). Si consideramos la situación laboral del individuo, vemos que quienes trabajan en el sector privado son quienes más confían en esta institución, algo similar a lo que sucede para el caso de la relación entre los empleados públicos y la confianza en el Gobierno, mientras que los públicos y quienes trabajan por cuenta propia, confían menos que el resto. En cuanto a la corrupción se puede decir lo mismo que en las instituciones analizadas anteriormente y lo mismo podemos decir del nivel de ingreso, a medida que este aumenta, también lo hace la confianza. Por países vemos que en República Dominicana es donde más se confía en las empresas privadas mientras que Argentina y Ecuador se encuentran en las últimas posiciones. Uruguay se ubica en el cuarto lugar.



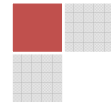
*Ranking para el modelo I*

Tabla 26: Ranking por países

País	trustgobierno	trustjudicial	trustparlamento	trustpartpolit	trustpolicia	trustfarmadas	trustiglesia	empriv
Uruguay	2	1	1	1	3	13	18	4
Argentina	14	14	13	13	14	14	17	17
Bolivia	3	9	5	16	10	7	7	13
Brasil	11	4	14	14	6	1	6	8
Chile	5	13	9	9	1	5	15	16
Perú	17	16	15	12	13	11	11	15
Colombia	4	6	7	8	4	3	9	5
Ecuador	6	18	18	18	15	9	16	18
Venezuela	1	2	2	2	5	4	12	2
Paraguay	18	17	17	17	18	16	4	6
Costa Rica	13	3	12	11	11		13	10
El Salvador	12	10	10	5	9	12	10	11
Guatemala	15	11	11	7	17	15	14	14
Honduras	9	12	3	10	8	10	1	12
México	8	8	4	4	12	2	8	9
Nicaragua	7	7	6	6	2	6	3	7
Panamá	16	15	16	15	16		2	3
Rep.Dominicana	10	5	8	3	7	8	5	1

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Para este modelo, se realiza un ranking por países, para ver como se posicionan en cuanto a la confianza en las distintas instituciones. En primer lugar, observamos que Uruguay tiene niveles muy altos de confianza a nivel latinoamericano. Esto lo vemos en que se ubica en primer lugar del ranking en tres de las instituciones consideradas (Poder Judicial, Parlamento y Partidos Políticos), en segundo lugar en la confianza en el Gobierno, en tercer lugar en la confianza en la Policía y en cuarto lugar en la confianza hacia las Empresas Privadas. Por otra parte, para las dos instituciones restantes, presenta resultados negativos: el treceavo lugar (sobre 16) en cuanto a la confianza en las Fuerzas Armadas y el último lugar en cuanto a la confianza en la Iglesia. A pesar de los altos niveles de confianza encontrados, realizando un análisis global considerando todas las instituciones, Uruguay se ubica en el segundo lugar del ranking, solamente superado por Venezuela (que se ubica en primer lugar en la confianza en el Gobierno). Para el resto de las instituciones, los primeros lugares son ocupados por: Chile (Policía), Brasil (Fuerzas Armadas), Honduras (Iglesia) y República Dominicana (Empresas Privadas).



Se destaca el caso de Nicaragua y Colombia, que a pesar de no estar primeras en ninguna institución en particular, en el ranking global se encuentra en tercer y cuarto lugar respectivamente.

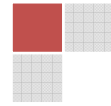
Los últimos lugares del ranking global son ocupados por Paraguay (16°), Argentina (17°) y Ecuador (18°). Para Paraguay, se destaca el hecho de estar en las últimas dos posiciones en seis de las ocho instituciones analizadas, mientras se encuentra en posiciones relativamente altas en las otras dos instituciones (4° en la Iglesia y 6° en las Empresas Privadas). Por su parte Argentina no logra ocupar para ninguna de las instituciones un puesto mayor al 13°. Por último, Ecuador se destaca por estar en la sexta ubicación en la confianza en el Gobierno, a pesar de encontrarse último en cuatro de las instituciones.

Tabla 27: Ranking Global<sup>26</sup>

País	Ranking Global
Venezuela	1
Uruguay	2
Nicaragua	3
Colombia	4
Rep. Dominicana	5
México	6
Brasil	7
Honduras	8
Bolivia	9
Chile	10
El Salvador	11
Costa Rica	12
Panamá	13
Guatemala	14
Perú	15
Paraguay	16
Argentina	17
Ecuador	18

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

<sup>26</sup> El ranking global se calcula mediante un promedio simple de las posiciones en las que se ubica cada país para cada una de las instituciones analizadas.



## *Resultados del Modelo II*

Tabla 28: Efectos Marginales del modelo II

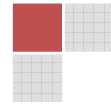
Variable	Trustgobierno	trustjudicial	trustparlamento	trustpartpolit	trustpolicia	trustfarmadas	trustiglesia	Empriv
MEDIA	<b>0,11255643</b>	<b>0,05415173</b>	<b>0,06412197</b>	<b>0,02919652</b>	<b>0,09269022</b>	<b>0,17316417</b>	<b>0,42926806</b>	<b>0,06801494</b>
sexo1*	0,0176648		0,0083155	0,0048477	0,0121494	0,0450913		0,0172878
Edad2*	0,0082885	-0,0070088	-0,0068363				-0,021854	
Edad3*	0,0098013	-0,0154609	-0,0119614	-0,0032809		-0,015191	-0,0231687	
Edad4*	0,0150815	-0,0188882	-0,016449	-0,0072659		-0,0170051	-0,0405303	
casado*	-0,0129771	-0,0058638	-0,0101476	-0,0043042				
soltero*	-0,0104768							
edu3*	-0,0286789	-0,0155439	-0,0190356	-0,0097806	-0,0140736	-0,0160943		-0,0097895
edu4*	-0,0368575	-0,0161748	-0,0209724	-0,0087393	-0,0101691	-0,0228302	-0,0312034	
edu5*	-0,0263876	-0,0207226	-0,0206411	-0,011551	-0,0095879	-0,0198243	-0,0548804	0,0058488
edu6*	-0,0325971	-0,0199255	-0,0296826	-0,0122535	-0,0211155	-0,0223144	-0,0934436	0,0144265
edu7*	-0,0247011	-0,0186362	-0,0248615	-0,0107431		-0,0275404	-0,1121518	0,0258229
muypract*	0,022947	0,0131569	0,0160001	0,0109244	0,0123874	0,0506915	0,2071314	0,011151
Pract*	0,0091281	0,0126199	0,0103795	0,0082458	0,012412	0,0451204	0,1428907	0,0118296
catolico*			-0,0086662	-0,0039289		0,0377827	0,1144399	0,007527
ctapropia*		-0,0057209	-0,0062295		-0,0214874	-0,0190258	-0,0422119	-0,0068989
Publico*	0,0126457			0,0042374	-0,0133454	-0,0199527		-0,0080665
Privado*			-0,0065469		-0,0145308	-0,0192505	-0,0287486	0,005381
Temnotrabajo*					-0,0138405	-0,0252214		
corrupcion*	-0,0246781	-0,0046036	-0,0147358	-0,0083686	-0,0324234	-0,009401	-0,0305989	
Ubicing	0,0119092	0,0058299	0,0060423	0,003576	0,0022756	0,0076732	0,0057567	0,0082598
Depriva		-0,0032066				-0,0105845	0,0324416	-0,0183081
Lpibpc	0,0106055	0,0182774	0,0128155	0,0084135	0,0124401	0,036899	-0,0364332	0,0050425
Gini	-0,3333162		-0,1318264	-0,0933636		0,387587	0,6030632	-0,0545369

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Se presentan los efectos marginales significativos al 10%. (\*) Indica un cambio de 0 a 1 para las variables dummies.

### *Confianza en el Gobierno*

En primer lugar vemos que, para este segundo modelo, la probabilidad de que un individuo confíe mucho en el Gobierno es de 11,26%. A su vez, las variables que refieren al sexo, edad, educación, situación laboral y corrupción, no presentan diferencias relevantes con respecto a los resultados encontrados en el modelo I. Con respecto al estado civil, observamos que quienes están casados o son solteros tienen menos confianza en esta institución que quienes están divorciados o han quedado viudos. Por último, con respecto al ingreso vemos que a mayor nivel de ingreso, mayor



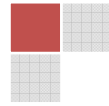
es también la confianza en el Gobierno. Esto lo vemos tanto en la variable *ubicing*, como en *lpibpc*. En cuanto al índice de *Gini*, vemos que a medida que este aumenta (mayor desigualdad), la confianza en el Gobierno disminuye.

#### *Confianza en el Poder Judicial*

En promedio, quienes confían mucho en el Poder Judicial, son el 5,42% de la población. A su vez, vemos que a diferencia de la institución anterior, la confianza disminuye con la edad del individuo. En cuanto al nivel educativo, observamos que los menos educados son quienes más confían en esta institución. Por otra parte, quienes trabajan por cuenta propia, tienen menos confianza en esta institución que el resto. Para la corrupción se encuentra lo mismo que para el Gobierno. En cuanto al nivel de ingreso, también se encuentra un efecto positivo para las variables *ubicing* y *lpibpc* y un signo negativo para la variable *depriva*, lo que implica que a medida que aumenta la privación de los individuos, disminuye la confianza en esta institución.

#### *Confianza en el Parlamento*

Hay, en promedio, un 6,41%, que confía mucho en el Parlamento. En cuanto a la edad, vemos que al igual que en el Poder Judicial, la confianza disminuye a medida que la edad avanza. A su vez, al igual que en las dos instituciones analizadas anteriormente, la confianza disminuye para las personas casadas (1,01 puntos porcentuales). Los católicos, a diferencia del modelo I, confían menos en esta institución que el resto de las religiones (0,87 puntos porcentuales). A pesar de esto, la confianza aumenta con el grado de religiosidad, tanto para los practicantes (1,04 puntos porcentuales), como para los muy practicantes (1,60 puntos porcentuales). Si analizamos la situación laboral del individuo, vemos que quienes trabajan por cuenta propia y los trabajadores privados confían menos que el resto. Por nivel de ingreso, vemos que a medida que este aumenta (tanto *ubicing* como *lpibpc*), también lo hace la confianza en el Parlamento. En cuanto al índice de *Gini* vemos que a medida que la desigualdad aumenta, la confianza en el Parlamento disminuye.



### *Confianza en los Partidos Políticos*

Esta es nuevamente la institución con la menor probabilidad promedio de que los individuos tengan mucha confianza en ella (solamente 2,92%). Se puede observar también que la confianza en esta institución disminuye con la edad y con el nivel educativo del individuo. Al igual que para el Parlamento, los católicos confían menos en los Partidos Políticos y la confianza aumenta con el grado de religiosidad. En cuanto al sexo y corrupción se encuentra lo mismo que para el Modelo I. Por su parte el nivel de ingreso es positivo con respecto a la confianza, mientras que a medida que aumenta el índice de Gini, esta disminuye como era de esperar.

### *Confianza en la Policía*

Para esta institución, la probabilidad promedio de que un individuo confíe mucho es de 9,27%. Para las variables sexo, nivel educativo y corrupción resultan iguales que en el modelo I. El nivel de ingreso del individuo, muestra una relación positiva con la confianza. Por su parte, el nivel de ingreso del país, reflejado en la variable *lpibpc*, también muestra un impacto positivo en la confianza en la Policía.

### *Confianza en las Fuerzas Armadas*

La probabilidad de que confíen mucho en esta institución es en promedio de un 17,32%, la segunda mayor de todas las instituciones. Se encuentra lo mismo que para el modelo I en las variables sexo, nivel educativo, religión, religiosidad y corrupción. En cuanto a la edad, hay una relación negativa a medida que esta avanza. Por otra parte, se observa un efecto positivo del nivel de ingreso, tanto del individuo como a nivel agregado. A su vez, a medida que aumenta la privación (aumento en *depriva*), la confianza en las Fuerzas Armadas disminuye. En cuanto al índice de Gini, el mismo presenta un fuerte efecto positivo sobre la confianza, de 38,76 puntos porcentuales. Esto implica que la confianza en las Fuerzas Armadas se incrementa ante aumentos en la desigualdad que pueda sufrir un país.



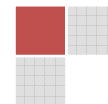
### *Confianza en la Iglesia*

Al igual que en el modelo I, en este caso la probabilidad promedio para que un individuo confíe mucho en esta institución es muy alta respecto al resto, de 42,93%. Para las variables sexo, edad, religión, religiosidad, situación laboral y corrupción, se encuentran resultados similares a los del primer modelo. Por otra parte, el nivel de ingreso de las personas muestra un efecto positivo (*ubicing*), pero el nivel de ingreso del país parece afectar de forma negativa (*lpibpc*). Es de destacar que esta institución es la única que muestra este tipo de efecto. Sucede lo mismo con la variable *depriva*, encontrándose que a medida que aumenta la privación de los individuos, también lo hace la confianza en la Iglesia. Con respecto al índice de Gini, al igual que para las Fuerzas Armadas, se presenta un impacto positivo muy fuerte, cercano a 60 puntos porcentuales. Esto puede estar mostrando que para situaciones donde la desigualdad aumenta, las personas tienden a recurrir a instituciones religiosas en busca de ayuda. La Iglesia se convierte entonces, en un lugar donde la gente tiende a refugiarse y se produce un incremento de la confianza en la misma.

### *Confianza en las Empresas Privadas*

En primer lugar, la probabilidad de que los individuos confíen mucho en esta institución es de 6,8% en promedio. Las variables sexo y situación laboral muestran los mismos resultados que el modelo I. Para el caso de la religión, hay un efecto positivo, siendo el mayor el de los practicantes con 1,18 puntos porcentuales. El nivel de ingreso muestra un efecto positivo tanto a nivel de los individuos como para el país en su conjunto. Por último, el índice de Gini, muestra un impacto negativo, lo que implica una reducción de la confianza en las Empresas Privadas ante aumentos en la desigualdad, en el entorno de 5 puntos porcentuales.





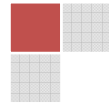
## **6. Conclusiones**

Luego de todo lo expuesto, en esta sección se resumen los principales elementos que surgen en función de los objetivos trazados. En este caso, el principal objetivo es el de analizar en qué medida diferentes factores influyen en la confianza que tienen los individuos en las instituciones seleccionadas.

Se asume que el hecho de investigar qué factores son los que permiten incrementar el nivel de confianza en las instituciones permitirá hacer un mejor manejo de las políticas enfocadas a mejorarlos (tanto las que se enfocan al fortalecimiento institucional, como las que buscan mitigar los aspectos negativos, como por ejemplo la corrupción), con lo que se obtendrán beneficios tanto para las propias instituciones, así como también para el crecimiento y desarrollo de un país.

En cuanto a los factores que resultaron significativos para nuestras estimaciones destacamos las variables: sexo, edad, educación, religión y religiosidad, corrupción y nivel de ingreso.

La variable sexo muestra que los hombres confían más que las mujeres en todas las instituciones, salvo para el caso de la Iglesia. Para el caso de la edad, encontramos que a medida que la variable aumenta, la confianza en las instituciones disminuye. Esto se da para todas las instituciones que mostraron resultados significativos, salvo para el caso del Gobierno que muestra un nivel más alto de confianza para los individuos de mayor edad. A nivel educativo destacamos, también con una excepción (las Empresas Privadas), que el hecho de tener un mayor nivel educativo reduce la confianza que se tiene hacia las instituciones. En cuanto a la religión y el grado de religiosidad, los resultados muestran impactos positivos sobre la confianza institucional. En siguiente lugar, con respecto a la variable corrupción, los resultados muestran, como era esperado, un impacto negativo sobre la confianza. Por último, en cuanto al nivel de ingreso, debemos analizar por un lado cuando se refiere a nivel individual, y por otro cuando se refiere a nivel global (cuando se utiliza la variable *lpibpc*). A nivel individual, los efectos son positivos cuando analizamos la variable *ubicing*, mientras que para la variable *depriva* los resultados no son tan claros, siendo más consistentes los resultados

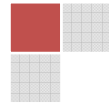


del segundo modelo que muestra los signos esperados para todas las instituciones en la que el resultado es significativo (Poder Judicial, Fuerzas Armadas, Iglesia y Empresas Privadas). Por otra parte, cuando nos referimos al impacto del nivel de ingreso del país, también encontramos que las estimaciones arrojan resultados según lo esperado, lo que implica un impacto positivo sobre la confianza institucional.

Como se puede ver, en todos los aspectos en que se encuentran resultados significativos, los mismos coinciden con lo expuesto en los resultados esperados.

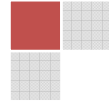
Por otra parte, se encontró un alto nivel de confianza en las instituciones para el caso uruguayo. En el ranking global, Uruguay se encuentra en el segundo lugar, logrando el primer puesto en varias de las instituciones estudiadas (Poder Judicial, Parlamento y Partidos Políticos). A su vez, se ubica en el segundo puesto en la confianza en el Gobierno, el tercero en la confianza en la Policía y el cuarto en la confianza en las Empresas Privadas. Contrariamente a lo que sucede para estas instituciones, es el país donde menos se confía en la Iglesia, y se ubica en la posición 13 de 16 en la confianza en las Fuerzas Armadas.

Al realizar un estudio por instituciones, encontramos que en la que más se confía es en la Iglesia, con un porcentaje cercano al 43% en los dos modelos. Este guarismo es ampliamente superior a cualquiera de los encontrados para las otras siete instituciones estudiadas. La segunda institución en la que más se confía es en las Fuerzas Armadas (entre 16 y 17% según el modelo) y la tercera el Gobierno (entre 10 y 11%). El resto de las instituciones no llegan a lograr un 10% de la población que confíe mucho en ellas. Se destaca en este sentido la confianza en los Partidos Políticos, que no llega al 3% en ninguno de los dos modelos.

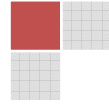


## **7. Bibliografía**

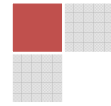
- Alesina, Alberto y Giuliano, Paola, 2009: Family Ties and Political Participacion.
- Anderson, Christopher y Tverdova, Yuliya, 2001: Winners, Losers and Attitudes about Government in Contemporary Democracies.
- Armah-Attoh, Daniel; Gima-Boadi, E y Chikwanha, Annie Barbara, 2007: Afro Barometer. Corruption and institutional trust in Africa: Implications for democratic development.
- Arriagada, Irma; Miranda, Francisca y Pávez, Thaís, 2004: Lineamientos de acción para el diseño de programas de superación de la pobreza desde el enfoque del capital social.
- Azar, Karina y Gerstenblüth, Mariana, 2007: Moral Fiscal en Uruguay y la Región, un estudio sobre el cumplimiento voluntario en el Impuesto al Valor Agregado.
- Bottazzi, Laura; Da Rin, Marco y Hellmann, Thomas, 2009: The importance of trust for investment: Evidence from venture capital.
- Brañas-Garza, Pablo, Rossi, Máximo y Zaclicever, Dayna, 2006: Individual's religiosity enhances trust: Latin America evidence for the puzzle.
- CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009, sección estadísticas económicas.
- CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009, sección estadísticas sociales.
- Coleman, James S, 1988: Social Capital in the Creation of Human Capital.



- David, Antonio C y Li, Carmen A, 2008: Exploring the links between HIV/AIDS, Social Capital, and Development.
- Díaz-Albertini Figuerasa, Javier, 2001: Capital social, organizaciones de base y el Estado: recuperando los eslabones perdidos de la sociedad.
- Durlauf, Steven N. y Fafchamps, Marcel, 2004: Social Capital.
- Durston, John, 2003: Capital Social: parte del problema, parte de la solución, su papel en la persistencia y en la superación de la pobreza en América Latina y el Caribe. Compilado realizado por la CEPAL y la Universidad del Estado de Michigan en 2003: Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma.
- Ferre, Zuleika, 2004: Capital Social y redes: Una aproximación al apoyo interhogares.
- Jan Delhey, Kenneth Newton, 2002: Who trust? The origins of social trust in seven nations.
- Ke, Rongzhu y Zhang, Weiying, 2003: Trust in China: A cross-regional analysis.
- Keele, Luke, 2004: Social Capital, Government Performance, and the Dynamics of Trust in Government.
- Kliksberg, Bernardo, 1999: Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo.
- Kumlin, Staffan y Rothstein, Bo, 2003: Investing in Social Capital: The Impact of Welfare State Institutions.
- Lühiste, Kadri, 2006: Explaining trust in political institutions: Some illustrations from the Baltic States.



- Morales Quiroga, Mauricio, 2008: Evaluando la confianza institucional en Chile. Una mirada desde los resultados LAPOP. Revista de Ciencia Política de Santiago.
- Plotno, Gabriela S.; Krause, Mercedes y Lederman, Florencia, 2009: Confianza en instituciones y satisfacción con la democracia.
- Rossi, Máximo y Zaclicever, Dayna, 2006: Notas panorámicas de la literatura sobre capital social y desarrollo: El papel de la religión.
- Rothstein, Bo, 2003: Social Capital in a Working Democracy: The Causal Mechanisms.
- Rothstein, Bo y Uslaner, Eric M., 2005: All for All: Equality and Social Trust.
- Sabatini, Fabio, 2009: Does social capital create trust? Evidence from a community of entrepreneurs.
- Sapienza, Paola; Toldra, Anna y Zingales, Luigi, 2007: Understanding trust.
- Scott Long, J. y Freese, J., 2001: Regression Models for Categorical Dependent Variables using STATA. Stata Press.
- Sjored Beugelsdijk, Henri L.F de Groot y van Schaik, Anton B.T.M., 2002: Trust and economic growth.
- Sudarsky, John, 1997: El capital social de Colombia.
- Uphoff, Norman, 2003: El capital social y su capacidad de reducción de la pobreza. Compilado realizado por la CEPAL y la Universidad del Estado de Michigan en 2003: Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma.
- Uslaner, Eric M., 2005: Varieties of trust.



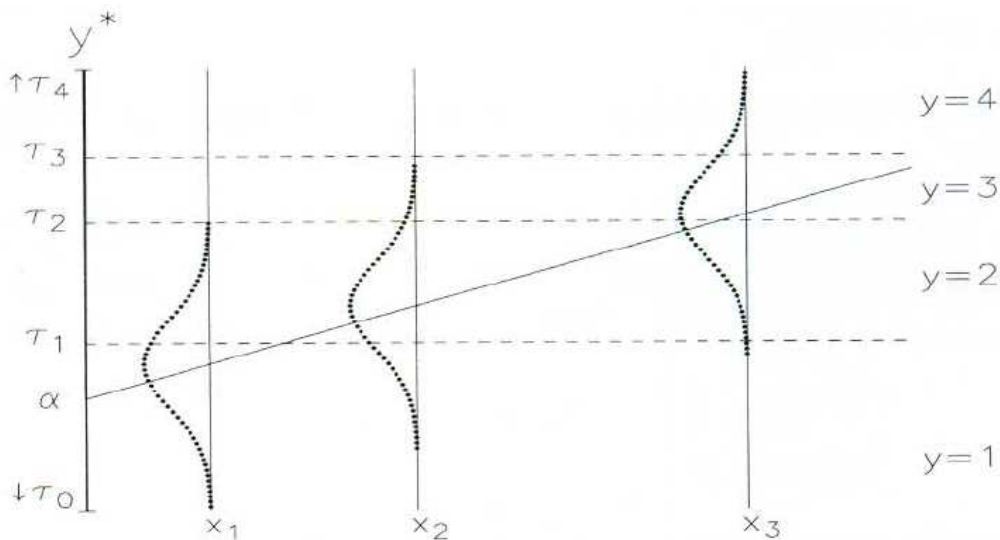
## 8. Anexos

### Anexo I

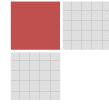
Para entender mejor el modelo, mostramos lo que sucede en nuestro caso de estudio. La pregunta es: “para cada una de las instituciones mencionadas, ¿Cuánta confianza tiene usted en ellas: ninguna, poca, algo o mucha?”. Por lo tanto, las posibles respuestas son: 1 = ninguna, 2 = poca, 3 = algo y 4 = mucha. La variable latente continua se puede pensar como la propensión a que una persona confíe en una determinada institución. Las respuestas observadas se relacionan con la variable latente a través del modelo:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{si } \tau_0 = -\infty \leq y_i^* < \tau_1 \\ 2 & \text{si } \tau_1 \leq y_i^* < \tau_2 \\ 3 & \text{si } \tau_2 \leq y_i^* < \tau_3 \\ 4 & \text{si } \tau_3 \leq y_i^* < \tau_4 = +\infty \end{cases}$$

Por lo tanto cuando la variable latente  $y^*$  cruza un corte, la respuesta observada cambia de categoría.



En este gráfico vemos la relación entre la variable observada  $y$  y la variable latente  $y^*$  en el modelo de regresión ordinal con una sola variable dependiente. Se puede observar que hay tres líneas horizontales que representan los cortes  $\tau_1$ ,  $\tau_2$  y  $\tau_3$ , lo que lleva a que queden determinados los cuatro niveles de  $y$ .



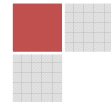
La probabilidad de un resultado observado para un valor dado de  $x$ , es el área debajo de la curva entre dos cortes. Por ejemplo la probabilidad de observar  $y = m$  para valores dados de  $x$  corresponde a la región de distribución donde  $y^*$  se encuentra entre  $\tau_{m-1}$  y  $\tau_m$ :

$$\Pr (y = m | x) = \Pr (\tau_{m-1} \leq y^* < \tau_m | x)$$

Sustituyendo  $\mathbf{x}\beta + \varepsilon$  para  $y^*$  se llega a la fórmula estándar para la probabilidad predicha en el modelo de regresión ordinal:

$$\Pr (y = m | x) = F (\tau_m - \mathbf{x}\beta) - F (\tau_{m-1} - \mathbf{x}\beta)$$

donde  $F$  es la función de distribución acumulada para  $\varepsilon$ . Como dijimos previamente, en un modelo Probit Ordenado,  $F$  se distribuye Normal, con  $\text{Var} (\varepsilon) = 1$ .



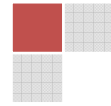
Anexo II

Salida Modelo I

Variables	trustgobierno	trustjudicial	trustparlamento	trustpartpolit	trustpolicia	trustfarmadas	trustiglesia	empriv
sexo1	0,0967*** [0,0178]	0,0211 [0,0181]	0,0628*** [0,0183]	0,0719*** [0,0184]	0,0778*** [0,0178]	0,172*** [0,0189]	-0,0424** [0,0183]	0,125*** [0,0180]
edad2	0,0401* [0,0228]	-0,0613*** [0,0236]	-0,0701*** [0,0236]	-0,0329 [0,0239]	-0,00613 [0,0235]	-0,00620 [0,0241]	-0,0646*** [0,0242]	-0,0340 [0,0231]
edad3	0,0514** [0,0258]	-0,131*** [0,0263]	-0,102*** [0,0264]	-0,0421 [0,0268]	-0,0197 [0,0260]	-0,0451* [0,0271]	-0,0545** [0,0271]	-0,0281 [0,0260]
edad4	0,0890*** [0,0339]	-0,153*** [0,0349]	-0,122*** [0,0353]	-0,0899** [0,0352]	-0,00832 [0,0342]	-0,0155 [0,0357]	-0,0615* [0,0353]	0,0111 [0,0340]
Casado	-0,0190 [0,0278]	0,00148 [0,0285]	-0,0300 [0,0286]	-0,0335 [0,0283]	-0,00848 [0,0274]	0,0298 [0,0288]	0,00901 [0,0279]	0,00174 [0,0277]
Soltero	-0,0250 [0,0319]	0,0253 [0,0326]	0,0126 [0,0330]	0,00770 [0,0328]	0,0275 [0,0318]	0,0267 [0,0333]	0,00311 [0,0324]	0,00203 [0,0319]
edu3	-0,0981*** [0,0258]	-0,0556** [0,0269]	-0,0829*** [0,0267]	-0,0935*** [0,0271]	-0,0614** [0,0263]	-0,00141 [0,0278]	-0,00202 [0,0274]	-0,0262 [0,0264]
edu4	-0,133*** [0,0271]	-0,0843*** [0,0277]	-0,113*** [0,0278]	-0,103*** [0,0284]	-0,0709*** [0,0275]	-0,0118 [0,0290]	-0,0529* [0,0284]	0,0207 [0,0274]
edu5	-0,0846*** [0,0266]	-0,0732*** [0,0267]	-0,0703*** [0,0269]	-0,116*** [0,0276]	-0,0671** [0,0268]	-0,0413 [0,0278]	-0,131*** [0,0278]	0,0814*** [0,0269]
edu6	-0,135*** [0,0357]	-0,0665* [0,0348]	-0,167*** [0,0363]	-0,125*** [0,0358]	-0,112*** [0,0348]	-0,0521 [0,0370]	-0,209*** [0,0356]	0,165*** [0,0352]
edu7	-0,0819** [0,0354]	-0,0527 [0,0359]	-0,134*** [0,0360]	-0,117*** [0,0365]	-0,0754** [0,0348]	-0,110*** [0,0368]	-0,253*** [0,0357]	0,260*** [0,0359]
Muypract	0,147*** [0,0280]	0,120*** [0,0286]	0,145*** [0,0286]	0,148*** [0,0288]	0,116*** [0,0283]	0,158*** [0,0306]	0,489*** [0,0314]	0,0626** [0,0285]
Pract	0,0800*** [0,0180]	0,144*** [0,0187]	0,134*** [0,0187]	0,143*** [0,0189]	0,121*** [0,0181]	0,150*** [0,0191]	0,342*** [0,0190]	0,0901*** [0,0184]
Católico	0,0282 [0,0184]	0,0654*** [0,0190]	0,0527*** [0,0190]	0,0248 [0,0193]	0,112*** [0,0187]	0,138*** [0,0195]	0,276*** [0,0195]	0,0640*** [0,0186]
Ctapropia	-0,0136 [0,0217]	-0,0414* [0,0220]	-0,0200 [0,0222]	0,0146 [0,0225]	-0,0922*** [0,0217]	-0,0672*** [0,0227]	-0,0933*** [0,0225]	-0,0406* [0,0218]
Publico	0,0586* [0,0341]	0,00182 [0,0351]	0,00745 [0,0350]	0,0371 [0,0347]	-0,0485 [0,0352]	-0,0414 [0,0354]	-0,0449 [0,0347]	-0,0878*** [0,0337]
Privado	-0,0306 [0,0243]	-0,0390 [0,0251]	-0,0521** [0,0252]	-0,0202 [0,0257]	-0,109*** [0,0247]	-0,0698*** [0,0260]	-0,0608** [0,0253]	0,0444* [0,0250]
Temnotrabajo	0,0358 [0,0410]	-0,0367 [0,0414]	-0,00913 [0,0420]	0,0386 [0,0417]	-0,0685* [0,0389]	-0,0597 [0,0437]	0,0469 [0,0428]	-0,000583 [0,0401]
Corrupción	-0,127*** [0,0215]	-0,0952*** [0,0220]	-0,108*** [0,0223]	-0,107*** [0,0225]	-0,163*** [0,0216]	-0,110*** [0,0230]	-0,117*** [0,0219]	-0,0256 [0,0216]
Ubicing	0,0646*** [0,00498]	0,0556*** [0,00514]	0,0525*** [0,00506]	0,0595*** [0,00525]	0,0302*** [0,00502]	0,0409*** [0,00529]	0,0113** [0,00520]	0,0607*** [0,00514]
Depriva	0,0323* [0,0179]	0,0132 [0,0180]	0,0325* [0,0184]	0,0183 [0,0185]	0,0367** [0,0180]	-0,0105 [0,0189]	0,0637*** [0,0184]	-0,145*** [0,0180]



# Confianza Institucional en América Latina

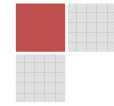


<b>Argentina</b>	-0,596***	-0,846***	-0,789***	-0,633***	-0,530***	-0,0974**	0,159***	-0,425***
	[0,0453]	[0,0467]	[0,0449]	[0,0449]	[0,0455]	[0,0479]	[0,0443]	[0,0446]
<b>Bolivia</b>	-0,195***	-0,597***	-0,529***	-0,761***	-0,457***	0,227***	0,530***	-0,252***
	[0,0486]	[0,0465]	[0,0456]	[0,0489]	[0,0467]	[0,0481]	[0,0474]	[0,0454]
<b>Brasil</b>	-0,534***	-0,321***	-0,833***	-0,665***	-0,368***	0,711***	0,691***	-0,180***
	[0,0486]	[0,0487]	[0,0488]	[0,0495]	[0,0492]	[0,0511]	[0,0485]	[0,0467]
<b>Chile</b>	-0,351***	-0,790***	-0,625***	-0,455***	0,369***	0,443***	0,299***	-0,328***
	[0,0460]	[0,0480]	[0,0462]	[0,0474]	[0,0495]	[0,0486]	[0,0442]	[0,0450]
<b>Peru</b>	-0,830***	-1,066***	-1,050***	-0,615***	-0,520***	0,113**	0,459***	-0,309***
	[0,0455]	[0,0481]	[0,0472]	[0,0465]	[0,0471]	[0,0479]	[0,0467]	[0,0458]
<b>Colombia</b>	-0,349***	-0,445***	-0,581***	-0,452***	-0,149***	0,569***	0,490***	-0,0782
	[0,0496]	[0,0486]	[0,0478]	[0,0471]	[0,0480]	[0,0504]	[0,0486]	[0,0487]
<b>Ecuador</b>	-0,469***	-1,240***	-1,517***	-0,975***	-0,591***	0,143***	0,210***	-0,598***
	[0,0482]	[0,0468]	[0,0480]	[0,0476]	[0,0454]	[0,0481]	[0,0456]	[0,0445]
<b>Venezuela</b>	0,197***	-0,260***	-0,0130	-0,0795	-0,341***	0,484***	0,412***	0,148***
	[0,0519]	[0,0492]	[0,0511]	[0,0485]	[0,0492]	[0,0516]	[0,0460]	[0,0469]
<b>Paraguay</b>	-1,180***	-1,238***	-1,247***	-0,947***	-0,942***	-0,332***	0,713***	-0,0805*
	[0,0509]	[0,0514]	[0,0511]	[0,0536]	[0,0507]	[0,0508]	[0,0498]	[0,0457]
<b>Costarica</b>	-0,580***	-0,313***	-0,757***	-0,592***	-0,460***		0,394***	-0,204***
	[0,0481]	[0,0499]	[0,0504]	[0,0486]	[0,0490]		[0,0511]	[0,0492]
<b>Elsalvador</b>	-0,547***	-0,661***	-0,707***	-0,347***	-0,457***	0,0571	0,475***	-0,226***
	[0,0495]	[0,0486]	[0,0484]	[0,0484]	[0,0495]	[0,0511]	[0,0515]	[0,0474]
<b>Guatemala</b>	-0,744***	-0,701***	-0,747***	-0,443***	-0,805***	-0,171***	0,374***	-0,258***
	[0,0519]	[0,0520]	[0,0534]	[0,0535]	[0,0537]	[0,0538]	[0,0549]	[0,0521]
<b>Honduras</b>	-0,516***	-0,745***	-0,0862	-0,456***	-0,445***	0,125**	0,798***	-0,231***
	[0,0561]	[0,0595]	[0,0540]	[0,0577]	[0,0581]	[0,0572]	[0,0601]	[0,0580]
<b>Mexico</b>	-0,509***	-0,572***	-0,510***	-0,318***	-0,518***	0,664***	0,492***	-0,181***
	[0,0441]	[0,0468]	[0,0452]	[0,0453]	[0,0469]	[0,0494]	[0,0463]	[0,0452]
<b>Nicaragua</b>	-0,506***	-0,529***	-0,580***	-0,416***	0,0821	0,360***	0,747***	-0,0950*
	[0,0533]	[0,0539]	[0,0528]	[0,0535]	[0,0545]	[0,0554]	[0,0552]	[0,0537]
<b>Panamá</b>	-0,782***	-0,947***	-1,221***	-0,728***	-0,685***		0,769***	0,0360
	[0,0489]	[0,0496]	[0,0528]	[0,0495]	[0,0482]		[0,0525]	[0,0490]
<b>Rdominicana</b>	-0,518***	-0,444***	-0,614***	-0,266***	-0,426***	0,167***	0,704***	0,239***
	[0,0547]	[0,0492]	[0,0502]	[0,0503]	[0,0506]	[0,0488]	[0,0518]	[0,0491]
<b>Cut1</b>								
<b>Constant</b>	-0,813***	-0,965***	-0,897***	-0,404***	-0,866***	-0,475***	-0,632***	-0,997***
	[0,0742]	[0,0745]	[0,0744]	[0,0752]	[0,0746]	[0,0774]	[0,0754]	[0,0734]
<b>Cut2</b>								
<b>Constant</b>	0,188**	0,121	0,101	0,636***	0,123*	0,471***	0,132*	0,103
	[0,0740]	[0,0743]	[0,0742]	[0,0753]	[0,0744]	[0,0772]	[0,0750]	[0,0732]
<b>Cut3</b>								
<b>Constant</b>	1,171***	1,269***	1,179***	1,713***	1,240***	1,531***	1,022***	1,425***
	[0,0745]	[0,0749]	[0,0746]	[0,0763]	[0,0749]	[0,0776]	[0,0752]	[0,0742]
<b>Observations</b>	19.049	18.605	18.560	18.921	18.972	16.909	18.968	18.561
<b>Pseudos R<sup>2</sup></b>	0,0364	0,0414	0,0539	0,0291	0,0334	0,0335	0,0444	0,0284

Robust standard errors in brackets

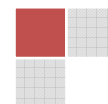
\*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* <0,1

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007



Salida Modelo II

Variables	trustgobierno	trustjudicial	trustparlamento	trustpartpolit	trustpolicia	trustfarmadas	trustiglesia	Empriv
sexo1	0,0923*** [0,0177]	0,0218 [0,0179]	0,0663*** [0,0180]	0,0728*** [0,0182]	0,0732*** [0,0178]	0,176*** [0,0188]	-0,0284 [0,0182]	0,132*** [0,0179]
edad2	0,0430* [0,0227]	-0,0648*** [0,0232]	-0,0552** [0,0232]	-0,0286 [0,0238]	0,00915 [0,0232]	-0,00186 [0,0239]	-0,0557** [0,0242]	-0,0268 [0,0230]
edad3	0,0506** [0,0256]	-0,148*** [0,0258]	-0,0985*** [0,0259]	-0,0504* [0,0266]	0,00784 [0,0256]	-0,0601** [0,0268]	-0,0592** [0,0269]	-0,0286 [0,0258]
edad4	0,0763** [0,0334]	-0,193*** [0,0342]	-0,142*** [0,0346]	-0,119*** [0,0348]	0,0217 [0,0341]	-0,0680* [0,0352]	-0,104*** [0,0347]	-0,0210 [0,0336]
Casado	-0,0674** [0,0275]	-0,0530* [0,0281]	-0,0801*** [0,0282]	-0,0640** [0,0281]	-0,0380 [0,0273]	0,0138 [0,0286]	0,00347 [0,0277]	-0,0328 [0,0277]
Soltero	-0,0556* [0,0317]	-0,00189 [0,0321]	-0,00871 [0,0325]	-0,000661 [0,0326]	0,0144 [0,0317]	0,0204 [0,0331]	0,0160 [0,0322]	-0,00353 [0,0319]
edu3	-0,160*** [0,0249]	-0,153*** [0,0257]	-0,164*** [0,0256]	-0,162*** [0,0262]	-0,0880*** [0,0254]	-0,0641** [0,0266]	-0,0326 [0,0263]	-0,0774*** [0,0254]
edu4	-0,211*** [0,0257]	-0,161*** [0,0263]	-0,184*** [0,0263]	-0,144*** [0,0271]	-0,0630** [0,0263]	-0,0919*** [0,0275]	-0,0799*** [0,0270]	-0,00252 [0,0261]
edu5	-0,146*** [0,0255]	-0,209*** [0,0256]	-0,179*** [0,0257]	-0,195*** [0,0263]	-0,0592** [0,0255]	-0,0793*** [0,0265]	-0,141*** [0,0265]	0,0436* [0,0257]
edu6	-0,188*** [0,0342]	-0,209*** [0,0335]	-0,284*** [0,0354]	-0,219*** [0,0347]	-0,137*** [0,0335]	-0,0904** [0,0360]	-0,244*** [0,0346]	0,103*** [0,0340]
edu7	-0,139*** [0,0336]	-0,193*** [0,0344]	-0,229*** [0,0341]	-0,187*** [0,0349]	-0,0335 [0,0336]	-0,113*** [0,0352]	-0,295*** [0,0341]	0,176*** [0,0340]
Muypract	0,114*** [0,0278]	0,112*** [0,0282]	0,119*** [0,0281]	0,147*** [0,0284]	0,0720** [0,0283]	0,186*** [0,0303]	0,525*** [0,0312]	0,0811*** [0,0281]
Pract	0,0472*** [0,0177]	0,111*** [0,0183]	0,0808*** [0,0184]	0,119*** [0,0186]	0,0734*** [0,0178]	0,171*** [0,0188]	0,362*** [0,0188]	0,0879*** [0,0181]
Católico	-0,0193 [0,0176]	-0,0224 [0,0180]	-0,0677*** [0,0181]	-0,0578*** [0,0184]	0,0208 [0,0178]	0,152*** [0,0186]	0,296*** [0,0186]	0,0583*** [0,0178]
Ctapropia	-0,0248 [0,0214]	-0,0528** [0,0217]	-0,0503** [0,0218]	0,00172 [0,0222]	-0,133*** [0,0215]	-0,0752*** [0,0225]	-0,108*** [0,0224]	-0,0532** [0,0216]
Publico	0,0640* [0,0337]	0,0385 [0,0349]	0,0401 [0,0345]	0,0607* [0,0344]	-0,0844** [0,0342]	-0,0805** [0,0351]	-0,0456 [0,0346]	-0,0640* [0,0337]
Privado	-0,0296 [0,0239]	-0,0351 [0,0247]	-0,0535** [0,0247]	-0,0132 [0,0254]	-0,0909*** [0,0246]	-0,0770*** [0,0258]	-0,0736*** [0,0251]	0,0402 [0,0248]
Temnotrabajo	0,0134 [0,0405]	-0,0305 [0,0408]	-0,00557 [0,0418]	0,0336 [0,0414]	-0,0880** [0,0391]	-0,103** [0,0426]	0,0393 [0,0424]	-0,00521 [0,0398]
Corrupción	-0,136*** [0,0201]	-0,0428** [0,0204]	-0,124*** [0,0205]	-0,136*** [0,0209]	-0,213*** [0,0202]	-0,0371* [0,0215]	-0,0783*** [0,0207]	-0,0292 [0,0203]
Ubicing	0,0623*** [0,00489]	0,0531*** [0,00499]	0,0482*** [0,00491]	0,0538*** [0,00513]	0,0137*** [0,00487]	0,0300*** [0,00507]	0,0147*** [0,00506]	0,0629*** [0,00503]
Depriva	-0,0201 [0,0173]	-0,0292* [0,0174]	-0,00256 [0,0176]	0,0179 [0,0180]	-0,0195 [0,0174]	-0,0413** [0,0182]	0,0826*** [0,0179]	-0,139*** [0,0176]
Lpibpc	0,0555***	0,166***	0,102***	0,126***	0,0750***	0,144***	-0,0928***	0,0384***

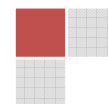


	[0,0135]	[0,0140]	[0,0138]	[0,0143]	[0,0139]	[0,0144]	[0,0140]	[0,0137]
<b>Gini</b>	-1,744***	-0,0708	-1,051***	-1,403***	0,00343	1,514***	1,536***	-0,415**
	[0,187]	[0,187]	[0,192]	[0,190]	[0,181]	[0,189]	[0,184]	[0,183]
<b>cut1</b>								
<b>Constant</b>	-1,027***	0,721***	-0,198	0,242	-0,158	1,134***	-0,965***	-0,745***
	[0,188]	[0,191]	[0,193]	[0,196]	[0,191]	[0,198]	[0,191]	[0,190]
<b>cut2</b>								
<b>Constant</b>	-0,0588	1,759***	0,735***	1,257***	0,795***	2,048***	-0,211	0,335*
	[0,188]	[0,192]	[0,193]	[0,197]	[0,191]	[0,198]	[0,190]	[0,190]
<b>cut3</b>								
<b>Constant</b>	0,881***	2,856***	1,743***	2,305***	1,857***	3,068***	0,666***	1,631***
	[0,188]	[0,193]	[0,194]	[0,198]	[0,191]	[0,199]	[0,190]	[0,191]
<b>Observations</b>	19.049	18.605	18.560	18.921	18.972	16.909	18.968	18.561
<b>Pseudo R<sup>2</sup></b>	0,0119	0,0109	0,00985	0,0125	0,00560	0,0101	0,0345	0,0160

Robust standard errors in brackets

\*\*\* p<0,01, \*\* p<0,05, \* p<0,1

Fuente: Elaboración propia en base a Latinobarómetro 2007

Anexo III

## Indicadores

País	Gini	Pib 2008
Argentina	0,519	9884,9
Bolivia	0,565	1173,3
Brasil	0,594	4448
Chile	0,522	6235,2
Colombia	0,584	2983,3
Costa Rica	0,473	5188,5
Ecuador	0,504	1744,9
El Salvador	0,493	2676,9
Guatemala	0,585	1698,7
Honduras	0,58	1452
México	0,515	7092
Nicaragua	0,532	896,7
Panamá	0,524	5687,9
Paraguay	0,527	1521,4
Perú	0,476	2923,6
República Dominicana	0,55	3688,1
Uruguay	0,445	8161,5
Venezuela	0,412	5883,8

1) Gini: tomado de CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009, sección estadísticas sociales.

2) Pib per cápita tomado de CEPAL, Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2009, sección estadísticas económicas