

# DESIGUALDAD Y CONFIANZA: LA EVIDENCIA EN AMÉRICA LATINA



Marzo, 2010.

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

# DESIGUALDAD Y CONFIANZA: LA EVIDENCIA EN AMÉRICA LATINA



Verónica Leiza C.I. 3.827.575-6

Inés Surraco C.I. 3.419.579-0

Dana Temkin C.I. 3.816.550-7

Tutor: Dr. Máximo Rossi

Co-Tutor: Ec. Mariana Gerstenblüth

Marzo, 2010

## RESUMEN

El objetivo de este trabajo es obtener por medio de la evidencia empírica un sustento que permita confirmar la hipótesis de que la desigualdad en la distribución del ingreso, afecta los niveles de confianza interpersonal prevalecientes en una sociedad.

Se toma como fuente de información la base de datos generada a partir de la encuesta Latinobarómetro 2007. A partir de ella, se estimaron dos modelos probit para la variable dependiente confianza interpersonal y tomando como variables explicativas diferentes variables socioeconómicas y del entorno que pretenden reflejar la heterogeneidad entre las distintas sociedades latinoamericanas.

Es importante destacar que para los dos modelos las variables relevantes en la investigación están relacionadas con el sexo, la raza, el estado civil y la educación. En cuanto a la variable Índice de Gini se observa que a mayores niveles de desigualdad, menores niveles de confianza. De esta forma se confirma la hipótesis de que la desigualdad entre individuos afecta negativamente los niveles de confianza interpersonal prevalecientes en una sociedad.

## **AGRADECIMIENTOS**

Deseamos agradecer en primer lugar a nuestro tutor Dr. Máximo Rossi y a nuestra co-tutora Ec. Mariana Gerstenblüth por su gran apoyo y dedicación brindados a lo largo de todo el período que incurrió este trabajo de investigación monográfico.

Finalmente agradecemos especialmente a nuestros familiares y amigos por acompañarnos durante esta etapa.

## ÍNDICE

I	INTRODUCCIÓN .....	7
II	DESCRIPCIÓN DE CONCEPTOS .....	8
II.1	<i>CAPITAL SOCIAL</i> .....	8
II.1.1	ORÍGENES DEL CAPITAL SOCIAL .....	8
II.1.2	DISTINTOS ENFOQUES .....	9
II.1.3	FORMAS DE MEDIR EL CAPITAL SOCIAL .....	12
II.2	<i>CONFIANZA</i> .....	14
II.2.1	DEFINICIÓN DE CONFIANZA Y TIPOS DE CONFIANZA .....	14
II.2.1.1	<i>Su importancia</i> .....	14
II.2.1.2	<i>Un riesgo</i> .....	14
II.2.1.3	<i>Vinculante y que tiende puentes (Bonding / Bridging)</i> .....	15
II.2.2	DISTINTAS TEORÍAS DE LA CONFIANZA .....	16
II.2.3	COMPONENTES CLAVES EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA CONFIANZA .....	18
II.2.4	MEDICIÓN DE LA CONFIANZA .....	19
II.2.5	ELEMENTOS RELACIONADOS CON LA CONFIANZA .....	19
II.3	<i>DESIGUALDAD</i> .....	20
II.3.1	EL CONCEPTO Y SUS INTEPRETACIONES .....	20
II.3.2	LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO .....	22
II.3.3	DESIGUALDAD Y CONFIANZA .....	22
II.3.4	CONCEPTO DE DESIGUALDAD UTILIZADO .....	23
III	ANTECEDENTES .....	24
IV	METODOLOGÍA EMPÍRICA .....	33
IV.1	<i>DATOS</i> .....	33
IV.2	<i>METODOLOGÍA</i> .....	34
IV.3	<i>MODELO</i> .....	35

IV.4	DEFINICIÓN DE VARIABLES .....	37
IV.5	ANÁLISIS PRIMARIO DE LAS VARIABLES DEFINIDAS.....	43
V	RESULTADOS ESPERADOS .....	50
V.1	HIPÓTESIS DE TRABAJO .....	51
V.1.1	Variables socioeconómicas.....	51
V.1.2	Variables asociadas a cada país .....	54
VI	RESULTADOS EMPÍRICOS .....	55
VI.1	ANÁLISIS POR MODELOS .....	56
VI.1.1	RESULTADOS MODELO I .....	59
VI.1.2	RESULTADOS MODELO II .....	60
VI.2	RESULTADOS GENERALES .....	60
VII	CONCLUSIONES .....	64
VIII	BIBLIOGRAFÍA .....	67
IX	ANEXOS .....	71

## I INTRODUCCIÓN

Pese a los avances en materia de reducción de la pobreza y de la indigencia, y de los intentos de reducción de la desigualdad, América Latina sigue siendo una de las regiones más desiguales del mundo, presentando niveles de desigualdad económica altos en la mayoría de los países, por lo que el estudio de las consecuencias de la misma es especialmente importante. Existe además en América Latina una importante diversidad cultural e histórica, reflejada por ejemplo en los altos niveles de población autóctona y mestiza, grupos que presentan incompleta integración al sistema económico y político.

En este documento se describe una investigación realizada para países de Latinoamérica en cuanto al impacto de la desigualdad en la confianza interpersonal. En particular interesa estudiar las consecuencias de la desigualdad sobre la confianza interpersonal, por el impacto que esta tiene en el capital social.

El presente trabajo se estructura en seis secciones. La primera de ellas aborda la descripción de los conceptos básicos utilizados: capital social, confianza y desigualdad; así como sus vínculos. En la segunda, se recopilan los antecedentes que se consideran más relevantes para este trabajo. Entre ellos se encuentran el de Knack y Keefer (1997) para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y el de Alesina y La Ferrara (2000) para Estados Unidos. En la tercera sección se especifica la metodología empírica utilizada. Partiendo de datos tomados del Latinobarómetro 2007 se describen las variables incluidas en el modelo probit estimado. La cuarta, es la que detalla los resultados esperados en esta investigación en cuanto al signo de las variables explicativas incluidas en el modelo econométrico. En la quinta sección se presentan los resultados empíricos obtenidos y por último, en la sexta se esbozan conclusiones sobre la investigación. Al final del documento se incluyen anexos de relevancia.

## II DESCRIPCIÓN DE CONCEPTOS

### II.1 CAPITAL SOCIAL

#### II.1.1 *ORÍGENES DEL CAPITAL SOCIAL*

Últimamente se ha intentado incorporar a las explicaciones del desarrollo económico, nuevos determinantes que no sean puramente de carácter económico, ya que las diferencias en los desempeños de los diferentes países no son explicadas exclusivamente en función de factores tradicionales. Dado esto, en los últimos años se han realizado trabajos que basándose en la evidencia empírica, buscan establecer el papel que juegan factores como el capital social (en adelante CS), la religión, así como otras cuestiones de carácter cultural en el desarrollo económico.

Las críticas más relevantes realizadas por los economistas a las limitaciones del enfoque tradicional giran en torno al hecho de que deja de lado las temáticas vinculadas a estructuras sociales. El aporte a la discusión sobre la contribución del CS en el crecimiento económico y en el desarrollo se basa fundamentalmente en tres pilares diferentes: reducción de los costos de transacción, producción de bienes públicos y creación de organizaciones de base y actores sociales efectivos.

Existe una gran variedad de enfoques y posturas en cuanto al CS, que enfatizan la capacidad de movilizar recursos, la pertenencia a redes, las fuentes que lo originan y las acciones que su infraestructura posibilita.

Alrededor de la década de los 80, se inicia el primer análisis sistemático del concepto de CS con los trabajos de Bourdieu (1986) en Francia y Coleman (1990) en Inglaterra. Posteriormente, desde los años 90 el concepto se amplía con los aportes de Putnam (1993, 1995, 1999), Portes (1998), Fukuyama (1995, 2000), Grootaert y Van Bastelaer (2002), así como con las preocupaciones de organizaciones internacionales, como el Banco Mundial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

### **II.1.2 DISTINTOS ENFOQUES**

El concepto de CS es relativamente nuevo y no hay consenso en cuanto a su definición en la literatura. Su amplitud proviene de las distintas nociones del funcionamiento de la sociedad así como de las distintas perspectivas disciplinarias con que se analiza, es decir, de su carácter de paradigma interdisciplinario.

En un primer enfoque se puede mencionar a **Bourdieu (1986)**, que considera que el CS tiene sus bases en cuatro elementos claves: la pertenencia a un grupo social, la existencia de relaciones de intercambio al interior del mismo, determinado grado de institucionalización y cierto monto y calidad de recursos materiales y simbólicos. La pertenencia de un individuo a un grupo le genera ciertas ganancias que surgen debido a la existencia de una red de relaciones más o menos institucionalizadas, que le permiten al individuo aprovechar los recursos reales o potenciales del mismo. Según este autor es posible distinguir cuatro tipos de capital: el económico, el social, el cultural y el simbólico. A diferencia de lo que sucede con los otros, para la existencia de CS, la pertenencia a un grupo resulta ser un requisito indispensable. Los diferentes beneficios que pueden obtener dos individuos con la misma dotación de capital económico y cultural, proviene de los efectos sociales generados por un distinto aprovechamiento de los recursos del grupo al cual pertenecen.

Otra definición a destacar sería la de **Coleman (1990)**, para quien el CS constituye la organización social que permite el logro de ciertos objetivos que de otra manera no podrían ser alcanzados, no al menos a ese costo aunque si tal vez a un costo mayor. Lo define como el componente del capital humano que lleva a los individuos a confiar y a cooperar entre ellos al interior de una estructura social; como un conjunto de “entidades” con dos aspectos en común, por un lado están relacionadas con las estructuras sociales y por el otro están destinadas a facilitar la realización de ciertas acciones para los diferentes agentes, ya sean personas o instituciones. De esta forma en cualquier aspecto en el cual una estructura social contribuya a la realización de los fines u objetivos de los actores, podemos decir que existe CS. Podría argumentarse que todas las relaciones y estructuras sociales facilitan

en alguna medida cierto nivel de CS, si bien esto es así, Coleman (1990) establece que existen algunas que son más eficientes en esta función que otras. Básicamente estas serían las obligaciones y las expectativas, el potencial de información, las normas y sanciones efectivas, las relaciones de autoridad, las organizaciones sociales apropiables para otros fines y las organizaciones internacionales.

**Putnam (1993)** considera que el CS está constituido por las redes de compromiso cívico, las normas de reciprocidad y la confianza, y que todas estas constituyen características de las organizaciones sociales que facilitan la acción y la cooperación, generando una sociedad más eficiente. En cuanto a las redes, se refiere a las de carácter horizontal, es decir las que surgen entre individuos de status y poder equivalente, las que promueven fuertes normas de reciprocidad, así como facilitan la comunicación y la información en cuanto a la confiabilidad de los agentes. Éstas deben conducir a la cooperación entre grupos, a fomentar la honestidad, solidaridad, compromiso, etc. Las mismas pueden ser de dos tipos: las específicas, que surgen de un intercambio puntual de bienes, o las generalizadas, en donde la retribución no es inmediata y son las relevantes para el CS. Según este autor los tres elementos que conforman el CS pueden actuar de forma de generar círculos virtuosos que conduzcan a equilibrios sociales con altos niveles de cooperación, confianza, reciprocidad, compromiso y bienestar, o por el contrario a círculos viciosos que conduzcan a equilibrios caracterizados por niveles deprimidos de confianza y asociación. Esto podría explicar los desiguales resultados en las experiencias históricas de diferentes regiones. En cuanto a los tipos de CS, enumera ocho: formal o informal, denso o tenue, vuelto hacia adentro o vuelto hacia fuera y vinculante o que tiende puentes. Considera que el vinculante es el más relevante al reforzar las identidades específicas y fomentar la homogeneización de grupos.

Según **Portes (1998)** el CS refiere a la posibilidad de que un individuo acceda a recursos escasos, como consecuencia de su pertenencia a redes o estructuras sociales amplias. Las relaciones de confianza y cooperación pueden reducir los costos de transacción y facilitar la constitución de actores sociales, estimular la confiabilidad de

las relaciones sociales y favorecer el desarrollo y funcionamiento de normas y sanciones consensuales resaltándose el interés colectivo.

**Fukuyama (2000)** maneja conceptos similares a los de Putnam considerando al CS como un conjunto de normas informales que fomentan la cooperación entre agentes y que están relacionadas con la honestidad, el mantenimiento de compromisos, un rendimiento fiable de los derechos y la reciprocidad, entre otros. Surge como resultado de la experiencia histórica, la religión y las tradiciones y sus consecuencias son la reducción de los costos de transacción, la difusión del conocimiento y las innovaciones, la promoción de las asociaciones, del comportamiento cooperativo y la confianza; factores que influyen positivamente en el desarrollo económico y social. Como consecuencia del CS, la pertenencia a un grupo genera a nivel individual externalidades positivas, a través de la confianza mutua, las normas y los valores compartidos, las expectativas y el comportamiento.

Según **Grootaert y Van Bastelaer (2002)** no hay un consenso en las definiciones que han surgido del CS pero afortunadamente ellas son por lo general más complementarias que contradictorias. En muchas investigaciones se ha mostrado que es posible obtener resultados sólidos y replicables del impacto del CS en el desarrollo sin la necesidad de un acuerdo en una definición específica del concepto. Definen al CS a grandes rasgos como las instituciones, las relaciones, actitudes y valores que gobiernan las interacciones entre personas y que contribuyen al desarrollo económico y social. Reconocen la existencia de impactos tanto positivos como negativos derivados del CS. Dentro de los positivos se encuentra una mayor disponibilidad de información a un costo menor, la posibilidad de tomar decisiones e implementar acciones colectivas y el desestímulo de comportamientos oportunistas. A pesar de esto, el exceso de CS puede traer aparejados impactos negativos, como ser una menor tolerancia hacia individuos “diferentes” y por lo tanto reprimir la expresión e iniciativa individual.

Por otra parte, **organizaciones internacionales** han esbozado diferentes definiciones del CS. En este sentido la **CEPAL (2001)** lo vincula al conjunto de normas, instituciones y organizaciones que promueven la confianza y la cooperación entre las

personas, las comunidades y la sociedad en su conjunto. A su vez el **PNUD (2009)**, lo define como las relaciones informales de confianza y cooperación, la asociatividad formal en organizaciones de diverso tipo y el marco normativo institucional de una sociedad que fomenta o inhibe las relaciones de confianza y compromiso cívico. Desde el **Banco Mundial (2009)** se argumenta que el CS refiere a las instituciones, relaciones y normas que conforman la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad. Se menciona también que el CS tiene implicaciones importantes tanto para la teoría como para la práctica y la política del desarrollo ya que las "recetas" convencionales para mejorar las perspectivas económicas de las comunidades y naciones incluyen: mejorar la educación y los servicios de salud, construir instituciones políticas competentes y responsables, y facilitar la aparición de mercados libres capaces de competir en la economía global.

En los distintos enfoques desarrollados se refleja la relevancia del concepto de CS y en función de esto la **CEPAL (2001-2002)** sugiere para aumentarlo o potenciarlo cuatro tipos de políticas: de promoción, culturales, de creación y de fortalecimiento y de coordinación. La primera refiere al hecho de que es básico que tanto los investigadores como actores sociales se capaciten en lo que es la teoría y metodología del CS. En segundo lugar es necesario establecer también políticas culturales que fomenten la identidad local generando integración social y fortaleciendo los valores de la comunidad. La tercera política hace referencia a la creación y fortalecimiento de CS y para ello se plantea que el nuevo modelo de políticas sociales requiere el compromiso personal del funcionario o del investigador. Por último pero no menos importante se plantea la necesidad de impulsar políticas de coordinación, ya que es necesaria una gran integración para lograr combatir problemas que subsisten como ser la pobreza entre otros.

### **II.1.3 FORMAS DE MEDIR EL CAPITAL SOCIAL**

Al no haber un consenso en cuanto a la definición del CS no resulta llamativo que existan controversias en cuanto a la forma de medirlo, aún si se considera que no es tangible y que por lo tanto no existen elementos identificativos del mismo.

**Portela y Neira (2003)** señalan que debido a este inconveniente a la hora de cuantificar el CS se utilizan variables aproximadas, que permiten al menos medir su efecto sobre el crecimiento económico. A pesar de que no existe aún unanimidad en referencia a esas variables, sugieren que es necesario observar el grado de adhesión a las asociaciones locales y redes, así como también buscar indicadores de confianza y de acción colectiva, reconociendo que de estos tres indicadores no hay ninguno que recoja una valoración directa del CS.

Destacan varias razones por las cuales no es posible identificar una única medida del CS. En primer lugar se destaca la inmadurez del CS como concepto, que lleva a la discusión entre los investigadores de si aplicar las medidas disponibles para tener una cuantificación inmediata y aquellos que consideran necesario indagar más en el mismo. Un segundo punto refiere a la multidimensionalidad del concepto y a la necesidad de obtener modelos más flexibles. Y por último, pero no menos importante, a la falta de datos.

A su vez la **CEPAL (2002)** reconoce la existencia de dificultades en la medición del CS y también propone una serie de variables aproximadas y difícilmente cuantificables como ser: medir la naturaleza de la acción colectiva, las dificultades inherentes de la acción y del grupo, el rendimiento y la capacidad de adaptación y resistencia del grupo frente a las dificultades.

Generalmente se usa en los estudios empíricos como aproximación al CS los indicadores de confianza, de participación y compromiso cívico. Se considera a la confianza generalizada como la medida de CS a nivel micro y horizontal que logra reducir los costos de transacción. Por su parte, la confianza en las instituciones como un indicador del mismo a nivel vertical. En lo que respecta a la participación cívica constituye una medida a nivel meso, que refleja la cantidad de organizaciones voluntarias en las que participa un ciudadano promedio. Entre otras se pueden nombrar los sindicatos, los partidos políticos, las instituciones religiosas, etc. Ser miembro de una organización voluntaria permite al individuo tener acceso a una mayor cantidad de recursos e información a través de la interacción social con otros

miembros. Por último, se puede mencionar al compromiso cívico que implica la cantidad de actividades cívicas en las que el individuo ha participado en los últimos años como ser votar, participar en una manifestación, realizar una donación, etc. Se considera una medida horizontal e inclusiva de CS ya que todas estas actividades implican de una u otra forma cooperación para el beneficio común de la sociedad.

## **II.2 CONFIANZA**

### **II.2.1 DEFINICIÓN DE CONFIANZA Y TIPOS DE CONFIANZA**

#### **II.2.1.1 Su importancia**

**Putnam (1993)**, como se vio anteriormente, considera a la confianza como uno de los tres componentes claves del CS (junto con las normas de cooperación y las redes de compromiso cívico) necesarios para "hacer funcionar la democracia".

La confianza parece tener un papel fundamental tanto en la cultura cívica y política, como en el desarrollo económico de una sociedad, ya que determina en gran medida la disposición de los individuos para cooperar en la resolución de problemas colectivos.

Al comparar entre regiones y países se observa que altos niveles de confianza suelen asociarse con buenos desempeños de las instituciones públicas, con una democracia estable y prosperidad económica. Contrariamente, en un escenario de baja confianza social suelen presentarse problemas como inestabilidad política, corrupción y escaso crecimiento económico debido a los mayores costos de transacción.

#### **II.2.1.2 Un riesgo**

La confianza implica hacer predicciones acerca de la conducta futura de determinada persona, pero al ser una predicción existe la posibilidad de que la misma no se cumpla. Es por esto que se puede decir que cuando un individuo deposita

confianza, ya sea en una persona o en una organización frente a una determinada situación, se somete a la posibilidad de enfrentar costos de incumplimiento. La confianza implica en definitiva un riesgo al cual se somete la persona. Su principal función es buscar reducir la incertidumbre a través del manejo de dicho riesgo e intentar reducir los niveles de ansiedad. A nivel particular la confianza genera predictibilidad en el relacionamiento y a nivel general favorece un mayor nivel de integración y un intercambio económico más fluido.

### *II.2.1.3 Vinculante y que tiende puentes (Bonding / Bridging)*

Putnam (1993) diferencia lo que es CS "de vínculo" (*bonding*) y CS "de puente" (*bridging*). El primero está constituido por los lazos que buscan reforzar las identidades al interior de grupos homogéneos. El otro tipo, refiere a los puentes generados para unir individuos y grupos heterogéneos. Si bien este segundo tipo de relaciones son más frágiles, logran ampliar los círculos y disminuir las divisiones sociales, así como aumentar el sentido de comunidad permitiendo que los individuos tengan mayores oportunidades para poder progresar.

Esta terminología es similar a la que plantea **Uslaner** (2005) cuando distingue entre confianza "particularizada" y "generalizada". Con confianza "particularizada" se refiere a aquella que se da entre individuos similares o que se conocen entre ellos, en cambio cuando se habla de confianza "generalizada" se está especificando aquel tipo de confianza que se da entre desconocidos, entre aquellos que no están dentro de un círculo social cercano, en definitiva está asociada a si se puede confiar "en la mayoría de la gente".

En este sentido en la literatura en general se definen básicamente dos tipos de confianza. Por un lado la confianza estratégica, particularizada o tenue que refiere a las personas que confían solamente en ellas mismas o en las personas que conocen y que rara vez establecen vínculos con personas que no sean parte de su círculo cercano. Las expectativas acerca del comportamiento del otro se basan en la información disponible que se posea. Por otro lado la confianza moral, también conocida como

social, interpersonal, generalizada o intensa, es la confianza en desconocidos, en personas de las que no se dispone ninguna información previa.

Este último tipo de confianza es el que interesa al CS y es en el cual un individuo realiza un favor a otro sin esperar una contrapartida a cambio de forma inmediata, pero sí con la esperanza de que este u otro le retribuirá en el futuro. Existe en cierta medida al menos en forma implícita una obligación de reciprocidad, el problema redonda en que los incentivos para no cooperar, para defraudar, son elevados.

Según **Putnam (1993)** el mecanismo que permite el pasaje de la confianza particularizada a la generalizada implica la interacción de las personas en redes sociales, generando un compromiso mutuo y "normas de reciprocidad", promoviendo así lazos de confianza y obligaciones entre los individuos. Las redes, al fomentar normas de reciprocidad, generan que los miembros que pertenecen a ella se convenzan de que los demás se van a comportar con cierto nivel de formalidad y honestidad respetando dichas normas, reforzando así la confianza entre ellos.

Estas normas de reciprocidad se crean y refuerzan en las redes sociales formales e informales de compromiso cívico, desde los grupos de voluntarios hasta las relaciones entre vecinos o miembros de un club deportivo. Las redes aumentan los costos de las conductas oportunistas, facilitan la comunicación y el flujo de información sobre la confiabilidad de los individuos, y encarnan los éxitos de las experiencias pasadas de cooperación, que sirven como marco cultural para la colaboración futura.

### **II.2.2 DISTINTAS TEORÍAS DE LA CONFIANZA**

**Gordon (2005)**, realiza una aproximación sobre las tres principales corrientes teóricas sobre la confianza (teoría de elección racional, teoría de sistemas y corriente cognitivista), tomando para la descripción de cada una de ellas un autor principal de referencia.

La primera teoría es la de la elección racional, que la define como un conjunto de expectativas racionales donde se trata de comprender el interés del otro y compararlo respecto al interés propio, midiendo los costos y beneficios aparejados. **Hardin (2001)** desde la teoría de la decisión racional sostiene que no se confía en forma generalizada sino que supone un proceso de intercambios específicos. Esta definición ha sido criticada ya que las personas al confiar generalmente no hacen cálculos ya que difícilmente dispongan del tiempo y de la información necesaria.

Para **Luhmann (1988)** en cambio desde un enfoque de teoría de sistemas, la confianza no es producto de un cálculo sino que se trata de un mecanismo donde por medio de la adopción de expectativas específicas, se intenta predecir el comportamiento del individuo de manera rutinaria, reduciendo así la incertidumbre. Distingue entre confiabilidad y confianza. En el primer caso se consideran cursos alternativos de acción y si las expectativas son defraudadas, la causa se atribuye a un factor externo al actor. En el segundo caso en cambio, se escoge una acción por encima de otras a pesar de la posibilidad de ser defraudado. Este autor también separa la confianza personal basada en el vínculo cercano resultado de una interacción previa, de la confianza en el funcionamiento adecuado de ciertos sistemas, donde existen mecanismos que, como la ley, limitan el riesgo de la confianza mal depositada.

En tercer lugar podemos nombrar a las corrientes cognitivistas que explican la confianza por medio de las expectativas sobre el orden social en general y sobre las interacciones específicas con los otros. **Zucker (1986)** identifica la confianza basada en características y aquella sustentada en un proceso. La confianza basada en características se da entre miembros de un mismo grupo social o comunidad debido a sus semejanzas sociales y congruencias culturales, ya que pueden compartir una religión, status étnico o pasado familiar. Por otro lado la basada en un proceso implica construir la confianza por medio de la acumulación gradual de conocimiento directo e indirecto y está ligada al intercambio pasado o esperado.

### **II.2.3 COMPONENTES CLAVES EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA CONFIANZA**

Durante el proceso de construcción de la confianza podemos identificar varios componentes:

- **Reputación:** La reputación de una persona o empresa colabora en la reducción de la complejidad del mundo social, estableciendo de antemano una declaración de la probabilidad de defraudar nuestras expectativas antes de un contacto real con una empresa o persona.
- **Familiaridad/Cercanía:** Aunque la modernidad se caracteriza por la confianza abstracta, esa confianza no puede dar apoyo emocional, y por lo tanto, la confianza personal aún desempeña un papel importante en la toma de decisiones.
- **Rendimiento:** La confianza se basa en el compromiso con el mundo empírico. La real consolidación de la confianza en su forma más sólida proviene del rendimiento en el tiempo hasta el punto donde el rendimiento se convierte en hábito. El hábito es la forma más tranquilizadora y robusta de la confianza en donde el rendimiento es tan esperado que deja de ser inspeccionado.
- **Rendición de cuentas:** en la gestión del riesgo por la confianza debería tenerse en cuenta que la confianza se incrementa considerablemente cuando el derecho del individuo en caso de reclamos es suscrito de antemano y consiste en la posibilidad de recurrir a un tercero para asegurar el cumplimiento de rendimiento o de ofrecer una reparación en el caso de incumplimiento.

## **II.2.4 MEDICIÓN DE LA CONFIANZA**

A pesar de las controversias sobre la naturaleza y el significado de la confianza social, la mayoría de los estudios de encuestas han utilizado la siguiente pregunta estándar para medirla:

«¿Diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?».

Esta pregunta fue formulada por Elisabeth Noelle-Neumann y utilizada por primera vez en Alemania en 1948, para luego extenderse a todos los continentes como un indicador de confianza general. Si bien no hay consenso de que sea la pregunta adecuada como medida de confianza, ya sea particular o generalizada, la evidencia muestra que funciona razonablemente bien. *Uslaner (2005)* luego de analizar una encuesta sobre confianza, descubrió que esta pregunta apunta a la confianza en extraños y que por lo tanto representa una medida de la confianza generalizada.

## **II.2.5 ELEMENTOS RELACIONADOS CON LA CONFIANZA**

Como se vio hasta ahora, la confianza actúa como posibilitador de acciones y actitudes cooperativas, reduciendo las condiciones de incertidumbre. Es por este motivo que interesa ver cuales son las estrategias que pueden incrementar el nivel de confianza entre los individuos en una sociedad.

Un buen gobierno que hace buenas leyes y favorece una buena ciudadanía, genera en los individuos una predisposición a cooperar en la implementación de políticas públicas, ya que al provenir de un gobierno legítimo, las mismas garantizarán los contratos que surjan a raíz del hecho de confiar. En este mismo sentido las asociaciones civiles, como organismos que ayudan a integrar al individuo al espacio público, juegan también un papel conductor de la confianza.

Se pueden destacar dos factores que han sido considerados como influyentes en el nivel de confianza: las redes de asociacionismo cívico y la distribución del ingreso.

Mientras la relación entre confianza y asociacionismo es compleja ya que ambos aspectos parecen reforzarse mutuamente, la relación entre la desigualdad y la confianza parece ser más visible y es esta última la que se estudiará en el presente documento.

En cuanto a la primera relación, para **Putnam (1993)** es necesario fomentar la creación de redes, particularmente las que tienden puentes entre los distintos sectores sociales y sugiere algunas actividades como asistir a reuniones vecinales, votar, trabajar como voluntario en una organización, participar en las campañas políticas, participar en una liga deportiva y otras similares, todas actividades que promueven la creación de CS.

Por su parte **Uslaner (2005)** considera que las personas que manifiestan confianza generalizada son las que tienen mayor tendencia a participar en actividades de compromiso cívico y no a la inversa, debido a que encuentran en las asociaciones la manera de aplicar esa confianza ya sea para compartir fines personales como para alcanzar ciertos fines. Según este autor las redes de interacción social son un elemento importante, porque permiten conocer a otros basándose en información previa y así predecir su conducta, lo que genera confianza.

## **II.3 DESIGUALDAD**

### **II.3.1 EL CONCEPTO Y SUS INTEPRETACIONES**

Tradicionalmente la desigualdad ha sido medida a través de indicadores que miden el nivel de ingreso, debido a que se toma como referencia la desigualdad económica. Según **Ray (2002)** las diferencias en la distribución de la renta y la riqueza son "...la disparidad fundamental que permite a una persona ciertas opciones materiales y no se las permite a otras".

Sin embargo en los últimos tiempos se considera el tema de la desigualdad de forma más amplia, incluyendo otras dimensiones ya no solo económicas, sino también sociales. Autores como **Sen (1997)**, también utilizan este enfoque y consideran a la

desigualdad como un concepto multidimensional, que está relacionado con conceptos como libertades políticas, duración de la vida, etc. Sen (1997) destaca que la evaluación de la desigualdad abarca una complejidad económica, social, política y filosófica, siendo la inequidad de ingresos solo uno de los factores entre muchos que tienen influencia en las oportunidades reales que tienen las personas de alcanzar sus objetivos. Dichas oportunidades se ven afectadas por diferentes circunstancias individuales tales como la edad, la propensión a enfermarse, los talentos especiales, el sexo, la maternidad, etc. y también por disparidades en el ambiente natural y social, por ejemplo condiciones epidemiológicas, contaminación, prevalencia de crimen local. Bajo estas circunstancias, la desigualdad del ingreso por sí sola no puede ser adecuada para comprender la desigualdad económica.

Según **López Arellano (2004)** hay tres extremos acerca de la interpretación de la desigualdad socioeconómica. La primera interpretación es que la misma es explicada y justificada por las capacidades y méritos de los distintos individuos. Esta teoría considera que la desigualdad es justa e inevitable, dado que surge de las diferentes capacidades, habilidades y aptitudes inherentes a los individuos. En segundo lugar, se encuentra una definición de base marxista, que explica la desigualdad como producto de la organización social y productiva, que determinan una cierta distribución inequitativa, por lo que es necesario tomar las medidas precisas para revertir ese resultado. Por último se interpreta a la desigualdad como resultado de la diferente importancia que asigna cada sociedad al sistema de valores, roles y posiciones que ocupan los individuos. En este sentido, dado que la desigualdad es un concepto multidimensional, dependerá de la valoración de cada sociedad de estas dimensiones, el esfuerzo que destinará a la reducción de cada una de ellas. La autora considera que la desigualdad hace referencia a situaciones en donde se comparan grupos que presentan formas desiguales tanto en sus relaciones, como en la distribución de recursos económicos y sociales que realiza.

### **II.3.2 LA DESIGUALDAD EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO**

La participación en el ingreso de los distintos agentes económicos es determinada por la tecnología, las estructuras de mercado así como la existencia de políticas públicas impositivas y de gasto. La desigualdad es habitualmente medida a través del Índice de Gini, el cual considera para su cálculo el ingreso nacional, que es la suma de las retribuciones que perciben los individuos de una sociedad por ser propietarios de los factores productivos: trabajo, capital y recursos naturales.<sup>1</sup>

### **II.3.3 DESIGUALDAD Y CONFIANZA**

*Uslaner (2005)* sostiene que la confianza social es resultado tanto de la igualdad económica como de la igualdad de oportunidades. La igualdad económica refiere a la correcta distribución de los recursos económicos, la que genera mayores niveles de confianza, los que a su vez permiten concretar políticas destinadas a reducir las desigualdades. La igualdad de oportunidades por su parte, refiere a la promulgación de políticas que ofrezcan mayores oportunidades para lograr la igualdad económica.

Un determinante clave de la confianza social es el optimismo acerca del futuro. Cuando la gente cree que el futuro es favorable, confiar en extraños parece menos arriesgado. Sin embargo aquellos individuos que no sienten tener igualdades en cuanto al acceso a oportunidades, por ejemplo en las áreas educativas o laborales, probablemente tengan menos razones para ser optimistas acerca del futuro.

En aquellas sociedades donde los productos del crecimiento económico son distribuidos de forma desigual, se generan mayores asperezas entre ricos y pobres, lo que conduce a niveles reducidos de cooperación y solidaridad y donde difícilmente se pueda llegar a niveles de confianza satisfactorios.

---

<sup>1</sup> Según Sen (1997) la desigualdad económica abarca otras dimensiones además de la desigualdad de ingresos, como por ejemplo la de oportunidades.

La distribución de recursos y de oportunidades al interior de una sociedad, juega un rol clave en la confianza ya que cuando estos se distribuyen de manera equitativa surge un interés común entre los miembros de la misma generándose un orden social más amplio. En cambio, cuando existe un sesgo en la distribución o en cuanto a las posibilidades de mejorar la participación en la sociedad, las personas que se encuentran en los extremos, pueden sentir que tienen pocas cosas en común con los demás y agruparse con sus semejantes.

Considera que un gobierno honesto es fundamental para la promulgación de los programas universales de bienestar social, pues uno deshonesto hace difícil la aprobación de políticas necesarias para llevar a cabo estos programas.

Los países con alta desigualdad y gobiernos deshonestos son menos propensos a establecer programas sociales universales ya que los mismos se basan en acuerdos políticos y en un destino compartido por todos los grupos en la sociedad. Dichos programas conducen a mayores niveles de igualdad y a una mayor cohesión social logrando así establecer un equilibrio positivo. Una adecuada combinación de políticas públicas es necesaria para mejorar el CS, siendo la igualdad económica un factor estructural importante que afecta el nivel de confianza.

#### ***II.3.4 CONCEPTO DE DESIGUALDAD UTILIZADO***

A los efectos del presente trabajo, se utilizará para medir la desigualdad el tradicional Índice de Gini. Así mismo, se incluirán en el modelo de estudio variables relacionadas con las características de la población tales como la situación ocupacional, la religión, el grado de religiosidad y la raza; a través de las cuales se intente reflejar los rasgos característicos de cada país de América Latina.

### III ANTECEDENTES

**Brañas-Garza et al. (2006)** buscan analizar los efectos del grado de religiosidad individual en diferentes medidas del CS. Utilizando los datos extraídos del Latinobarómetro 2004, realizan en una primera etapa un análisis del grado de religiosidad, para lo cual utilizan dos modelos probit ordenados, en uno de ellos toman en cuenta el país de residencia del entrevistado, mientras que en el otro lo ignoran e incluyen PBI y el Índice de Gini. En una segunda etapa se centran en aquellos que declaran tener una afiliación católica (71.9% de los encuestados).

Con respecto a los resultados de los modelos, los autores concluyen que las variables que tienen un efecto significativo sobre la confianza son: la edad, la salud, el estado civil y el índice de privación. La variable sexo no parecería estar correlacionada con la confianza, mientras que la variable educación tendría un comportamiento heterogéneo. Encuentran que si bien los niveles de confianza tanto interpersonal como en las instituciones se ven afectados por la religiosidad, existiendo un efecto positivo de la misma sobre el CS, el efecto sobre la confianza vertical pareciera ser mucho más fuerte.

**Knack and Keefer (1997)**, utilizando indicadores de confianza y normas cívicas tomados de la World Value Survey para los años 1981, 1990 y 1991, testean el impacto del CS sobre el crecimiento y las tasas de inversión de 29 economías de la OCDE, a través de la estimación de cuatro modelos cuya variable dependiente es el crecimiento y dos modelos con la variable dependiente inversión (como porcentaje del producto). La diferencia entre los modelos está dada por los métodos de estimación y por la inclusión o no de las variables explicativas, confianza, normas cívicas y un término de interacción entre la confianza y el producto per cápita. Esto último basado por un lado, en que el impacto de la confianza en el crecimiento debería ser mayor en los países mas pobres, si la confianza es más esencial donde los contratos no son respaldados en forma confiable por el sistema legal y donde el acceso a fuentes formales de crédito es mas limitado debido al poco desarrollo del sistema financiero. Por otro lado, si la alta especialización aumenta el número de transacciones entre extraños, en el tiempo y

espacio; entonces citando a Putnam (1995) aducen que la confianza debería reducir más los costos de transacción en los países ricos que en los países pobres.

En sus tests empíricos utilizaron como principal indicador del CS, a la confianza, ya que la consideran más relevante en la actividad económica que otros. La pregunta que utilizan para medir el nivel de confianza es la siguiente: “Hablando en general, ¿Diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?”. Los resultados a lo que arriban son válidos para todos los modelos, ya que encuentran una insensibilidad a la inclusión de variables y cambios de especificación.

En dicho trabajo concluyen que el CS puede influir en la actividad productiva a nivel microeconómico por medio de los lazos personales y la confianza interpersonal que logran reducir los costos de transacción en varios ámbitos de la vida económica y social.

Entre los costos que se evitan por la existencia de confianza interpersonal se encuentran los asociados a las normas contractuales, que buscan proteger a los individuos de posibles comportamientos oportunistas, se reducen también los recursos destinados a la defensa contra acciones delictivas que vayan en contra de los derechos de propiedad, así como el tiempo destinado a prevenir acciones desleales, que de otra forma podría ser utilizado para la innovación en nuevos productos y procesos. También esto tiene repercusiones en el financiamiento, ya que en gran medida los mercados de créditos se ven influenciados por el nivel de confianza interpersonal. Además, los altos niveles de confianza repercuten en mayores acumulaciones de capital humano, ya que facilitan la realización de contratos que logran incrementar el retorno de la educación especializada. Lo que es más, en sociedades con altos niveles de confianza, las decisiones de contratar capital humano están más relacionadas con el nivel educativo alcanzado, mientras que en sociedades con niveles de confianza bajos, pesa más el vínculo o el grado de relacionamiento con la persona a contratar.

A su vez, los autores también reconocen la existencia de la influencia macro política en la actividad productiva por medio de la cohesión social y el compromiso cívico. Los gobiernos cuyos funcionarios son merecedores de confianza generan una mayor visión de largo plazo en la sociedad, favoreciendo la inversión y el desarrollo de la actividad económica en general. Los mayores niveles de confianza también se visualizan en la mejora de los resultados económicos a través del desempeño del gobierno y las políticas económicas implantadas por éste. Por último, concluyen que el impacto de la confianza en el crecimiento es mayor para los países de menor producto per cápita.

Según **Sadrieh y Verbon (2002)** la hipótesis del efecto negativo de la inequidad sobre la confianza y el crecimiento se basa en dos ideas centrales. Una de ellas, tiene un amplio sustento teórico y empírico y refiere a que la falta de confianza impide el crecimiento porque lleva a un aumento de los costos de transacción de forma ineficiente. La otra, a diferencia de la anterior, es aún controversial y asume que la inequidad afecta negativamente la confianza a través de los miembros de la sociedad. Siendo esta última la que estudian dichos autores en su trabajo.

Para ello realizan un experimento en la Universidad de Tilburg utilizando un juego dinámico en el cual se definen cuatro grupos de tres individuos, donde el nivel de riqueza total de cada grupo es el mismo, pero su distribución de riqueza varía. El juego consiste en cinco etapas en las cuales cada individuo debe optar entre un grado bajo, medio o alto de su contribución para la construcción de un bien público. Luego de la última etapa cada jugador goza del bien público generado por los tres.

Observan que en general los individuos optan por un grado alto de contribución, el cual no se ve afectado por la distribución de riqueza al interior de cada grupo. Este alto grado deriva en el logro de un crecimiento superior al que se llegaría en el caso de que optaran por niveles medios. De esta forma consideran que la inequidad no afecta al crecimiento.

Los autores no descartan que la confianza sea un factor relevante en el crecimiento, pero concluyen que la inequidad per-se no es un determinante importante de la confianza. Sin embargo, remarcan la importancia de los orígenes históricos de la misma y su posible correlación con la confianza. Si la inequidad emergió debido a circunstancias tales como la discriminación a minorías u otro tipo de injusticias, entonces sería posible que los pobres confiaran menos que si la inequidad hubiera surgido por razones naturales del mercado.

Enfatizan que sus resultados no son contrarios a los hallados por Zak y Knack (2001) de que la heterogeneidad social determina el grado de confianza de una sociedad; ya que consideran que la inequidad puede no ser el indicador correcto para medir dicha heterogeneidad.

Por otra parte *Leigh (2006)* utilizando datos integrados de la “European and World Values Surveys” establece que una forma de identificar si la inequidad tiene un efecto causal sobre la confianza, es encontrando un instrumento que esté correlacionado con la misma solamente a través de la inequidad.

De acuerdo con la teoría económica, en las sociedades con mayores niveles de confianza generalizada los individuos son más propensos a vincularse con otros. En presencia de información imperfecta, existen elevados costos de transacción y por lo tanto el funcionamiento de la economía es ineficiente, como forma de atenuar esto sería necesario elevar los niveles de confianza. Leigh (2006) busca determinar cuáles serían los factores que incidirían en este nivel y considera particularmente dos: la heterogeneidad étnica y la desigualdad económica.

Este autor utiliza como instrumento para vincular la confianza con la desigualdad, la curva de distribución edad-ingresos de la población, ya que la misma debería de afectar la confianza únicamente a través del canal de la inequidad.

Como medida clave de la variable confianza utilizó la pregunta: “Hablando en general, diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?”. Codificando a las

respuestas “se puede confiar en la mayoría de las personas” como 1 y como 0 “es necesario ser cuidadoso en el trato con los demás”. Por otro lado como medida de inequidad utilizó el coeficiente de Gini.

En primer lugar, realiza una regresión para estimar la relación entre la inequidad y la heterogeneidad étnica, utilizando el ingreso per-cápita y un índice de fragmentación promedio. Dicho índice refleja la probabilidad de que dos individuos elegidos al azar en una ciudad pertenezcan al mismo grupo. Concluye para esta primera regresión que la confianza se asocia positivamente con el ingreso promedio per-cápita y negativamente con el índice de fragmentación.

Luego realiza tres regresiones alternativas a esta y termina concluyendo que la inequidad es significativa y más relevante que la heterogeneidad étnica en la confianza.

América Latina es considerada la región con la peor distribución de ingresos en el mundo, lo cual tiene consecuencias a nivel de la democracia y de la economía. **Córdoba Guillen (2008)** partiendo de esta realidad, busca establecer cuales serian los elementos que permiten generar una democracia más fuerte. En ánimo de buscar ese objetivo analiza la relación que tiene la igualdad económica y el desarrollo socioeconómico como elementos fortalecedores de la confianza y por ende de la democracia.

Citando a Lipset (1961) resalta la importancia de modificar la estructura de la sociedad, pasando de una figura de “pirámide” a una de “diamante”, es decir generando una clase media más amplia y extremos más estrechos ya que esto acompañado de un mayor bienestar económico, reduce la competencia por recursos escasos y por lo tanto los conflictos sociales.

Los menores niveles de confianza social de Latinoamérica en comparación con Canadá y Estados Unidos, se podrían explicar por las diferencias socioeconómicas y demográficas y las diferentes experiencias personales que los individuos pueden tener, es decir por características individuales o por factores estructurales.

Es así que en una primera sección analiza si los menores niveles de confianza en Latinoamérica con respecto a Canadá y Estados Unidos son explicados por características individuales. Pues si personas con características similares que residen en contextos diferentes muestran niveles de confianza dispares, los mismos estarían explicados básicamente por factores estructurales.

Para ello estimó un modelo lineal jerárquico por país, tomando como variables individuales años de educación, edad, género y victimización por crimen y como variables estructurales la desigualdad de ingresos (por medio del coeficiente de Gini) y de desarrollo socioeconómico (a través del IDH).

Sin embargo, en su estudio encuentra que la brecha de confianza entre las dos regiones no parece ser explicada por características individuales, tales como las diferencias entre hombres y mujeres, los diferenciales en el nivel de educación, la composición de la edad de la población, ni por diferenciales en la tasa de victimización.

En función de los resultados obtenidos en dicha sección, analiza la relevancia de los factores estructurales, es decir del contexto socioeconómico. Para ello pone a prueba la hipótesis de que la intensa desigualdad económica, que es la variable estructural importante para Latinoamérica, está deteriorando el CS y disminuyendo los niveles de confianza.

Como resultado obtuvo que a nivel de las características individuales, en promedio los hombres de más educación y mayor edad muestran los mayores niveles de confianza interpersonal, en contraposición con lo que sucede con las víctimas de crimen.

Es importante resaltar que según el autor, los factores estructurales son más importantes como determinantes de la confianza que las características individuales, teniendo estas últimas menor relevancia que el contexto socioeconómico del país de residencia.

A nivel estructural la desigualdad económica y el desarrollo socioeconómico, parecen ser factores relevantes a la hora de explicar la confianza, siendo dos fuerzas que la afecta en direcciones opuestas. Esto significa que las mejoras en la calidad de vida de la población, deben estar acompañadas de una mejora significativa en la distribución de ingresos para resultar en un aumento significativo de la confianza social.

Considerando otros trabajos (Fajnzylber et al 1998 y 2002) el autor explica la relación positiva entre violencia social y desigualdad económica por medio de la desconfianza social. Concluyendo así que es necesario fortalecer la confianza social, la que se puede lograr por medio de una mejor distribución de la riqueza, para reducir la violencia social.

El último antecedente del presente trabajo es el de *Alesina y La Ferrara (2000)* para Estados Unidos, en el cual se establecen cinco factores como determinantes de la confianza. El primero de ellos hace referencia a la cultura individual, las tradiciones y la religión; en segundo término se destaca la residencia de un individuo en una misma comunidad por un tiempo prolongado; como tercer punto se señalan los infortunios personales; un cuarto factor se relaciona con la percepción de pertenecer a un grupo discriminado; y por último se encuentran las características de la comunidad a la cual pertenece el individuo, incluyendo el nivel de confianza al interior de la misma.

Se basaron en la encuesta “General Social Survey”, que contiene una variedad de indicadores en cuanto a la visión política, comportamiento social y características demográficas de los entrevistados, para los años comprendidos entre 1974 y 1994. En dicho trabajo se utiliza como medida de confianza la pregunta: “Hablando en general, ¿Diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?”; considerando que los individuos confían cuando responden “se puede confiar en la mayoría de las personas” y que no confían ante la respuesta “uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás” o “depende”. Incluyeron además otras variables relacionadas con

las características individuales, la historia personal (entorno) del encuestado así como la frecuencia de cambio de residencia.

Utilizando un modelo probit, encuentran que la evidencia econométrica en relación a las características individuales mostró en dicho trabajo, que la variable definida como el año de nacimiento del encuestado, resultó ser negativa y significativa en cuanto al grado de confianza del individuo. Particularmente interesante resultan ser los coeficientes asociados a las variables mujer y negro, ambos negativos y altamente significativos, lo cual es consistente con la teoría de que la pertenencia a grupos históricamente discriminados conduce a bajos niveles de confianza. La variable trauma, por su parte, resultó tener un comportamiento en el mismo sentido. En contraste con estos resultados, las variables ingreso y educación sí resultaron positivamente correlacionadas con la confianza. En cambio el estado civil, así como el grado de afiliación religiosa del encuestado no mostraron resultados significativos.

En relación con las características de la comunidad, tanto el tamaño como el grado de criminalidad de la misma, resultaron ser no significativas. Analizando las tres medidas de heterogeneidad de una comunidad propuestas por los autores, Índice de Gini, raza y etnia, de a una por vez, se puede ver que las dos primeras resultan significativas mientras que la última no. Tanto la inequidad como la fragmentación racial aparecen positivamente correlacionadas, e incluídas en una misma regresión generan que la variable raza permanezca altamente significativa, mientras que el Índice de Gini pierde significancia. Esto sugiere que la variable raza, relacionada con la heterogeneidad racial, es un determinante más importante de la confianza que el Índice de Gini, relacionado con la heterogeneidad de ingresos.

Por último, en relación a la movilidad del encuestado en cuanto al lugar de residencia, el trabajo concluye por un lado, que aquellos individuos que no han permanecido en un mismo lugar por un largo período de tiempo tienen una menor disposición a confiar en otros; y por el otro que aquellas comunidades conformadas por individuos “nómades”, en el sentido de que su presencia es transitoria, llevarían a reducir los niveles de confianza ya que no logran conformarse vínculos de cooperación

entre sus integrantes, factor que aparece como más relevante que el primero. De todas formas, los autores sugieren que la fragmentación parece ser más fuerte e importante, que el factor movilidad.

Los autores concluyen que la confianza está determinada por características individuales entre las que incluyen la educación, el nivel de ingreso y la experiencia de eventos traumáticos recientes; la pertenencia a grupos tradicionalmente discriminados, especialmente las mujeres y las minorías (negros); y por último las características de la comunidad. La confianza interpersonal es menor en aquellas comunidades donde existe una mayor heterogeneidad racial, donde la inequidad de ingresos es mayor y en menor medida donde la movilidad de sus residentes es mayor. En las comunidades más heterogéneas la confianza promedio es menor y esto conduce a los individuos a confiar aún menos, generando un equilibrio de poca confianza. En cambio en las comunidades más homogéneas el comportamiento es el opuesto, lográndose equilibrios de mucha confianza.

## **IV METODOLOGÍA EMPÍRICA**

### **IV.1 DATOS**

Como base de datos se utilizó la encuesta del Latinobarómetro para el año 2007 ([www.latinobarometro.org](http://www.latinobarometro.org)), que consiste en una encuesta personal que se lleva a cabo una vez por año en 18 países de América Latina y donde se entrevista un total de aproximadamente 20.000 individuos. Dicha encuesta es organizada por una corporación de derecho privado sin fines de lucro con base en Santiago de Chile, la cual se encarga de la ejecución y distribución de datos del proyecto. Existe un consejo asesor internacional que orienta a la dirección del proyecto pero básicamente la corporación consta de un directorio formado por chilenos y se rige por la ley chilena.

El Latinobarómetro es una propuesta llevada a cabo y utilizada en la región tanto por actores políticos como sociales sin depender de ninguna institución externa. Su objetivo es reflejar la opinión de la población en relación a fenómenos sociales, económicos y políticos.

Los países en los que se aplica el estudio Latinobarómetro 2007 fueron: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Tanto Uruguay como Argentina, Brasil y Chile integran la muestra desde 1988 como parte del plan piloto.

El trabajo de campo del Latinobarómetro 2007, se llevó a cabo entre el 7 de Septiembre y el 9 de Octubre de dicho año con muestras representativas de la población mayor de edad de cada uno de los países. Es importante destacar que en Brasil y Nicaragua la mayoría de edad se alcanza a los 16 años mientras que en el resto de los países a los 18.

La primera encuesta de este tipo fue el Eurobarómetro fundado en 1970. Luego distintas regiones fueron adoptando este sistema conformando el Globalbarometer,

que hoy en día abarca el 48% de la población mundial, monitoreando África, Asia, Europa, Medio Oriente y Latinoamérica. Si bien el diseño de las encuestas depende de cada región, las mismas siguen un patrón que asegura la compatibilidad entre ellas.

## **IV.2 METODOLOGÍA**

La encuesta se realiza en base un cuestionario único de 108 preguntas, que se aplican a muestras de cada país que representan la opinión de 400 millones de habitantes, y que abarcan las siguientes dimensiones:

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

También se relevan características del encuestado y del jefe de hogar, así como ciertos rasgos relevantes de la zona de residencia.

Ha existido un gran esfuerzo por parte de la corporación Latinobarómetro en la homogeneización, la cobertura y la calidad de la información recogida en las muestras de los diferentes países, por medio de la estandarización de las especificaciones técnicas de las mismas.

Cada año se evalúa un tema en particular por lo cual se incluyen además de las preguntas básicas que forman parte de una serie de tiempo, preguntas temáticas o de carácter coyuntural. Las preguntas se formulan de manera cerrada ya que el entrevistado elige entre las opciones dadas por el encuestador. El cuestionario que se aplica es idéntico para todos los países.

### **IV.3 MODELO**

Cuando se trabaja con una variable dependiente binaria, se busca un modelo que a partir de una serie de  $k$  variables sea capaz de explicar una variable dependiente  $y$ , de tipo binaria, donde  $y$  sería una variable Bernoulli con dos posibles eventos.

La variable dependiente se codifica entonces de la forma:

$$y_i = \begin{cases} 1 & \text{si ocurre el evento E} \\ 0 & \text{si no ocurre el evento E} \end{cases}$$

De esta forma la probabilidad de que  $y_i$  tome el valor 1, es:

$$P(y = 1) = \pi \text{ y entonces } P(y = 0) = 1 - P(y = 1) = 1 - \pi$$

Al tener una distribución Bernoulli se cumple que:

$$E(y) = \pi \quad V(y) = \pi \cdot (1 - \pi)$$

Por lo que en el análisis condicional ( $y \mid x$ ) con  $x = x_1, x_2, \dots, x_k$ , se tiene:

$$E(y \mid x) = P(y = 1 \mid x) = p(x)$$

$$V(y \mid x) = p(x)[1 - p(x)] = \delta^2(x)$$

Entonces es necesario buscar un modelo que permita estimar  $E(y \mid x) = p(x)$

Cuando se trabaja con un modelo de probabilidad lineal se obtiene la expresión:

$$P(y_i=1) = X_i\beta$$

Al aplicar el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios a este modelo, se obtendrán estimadores ineficientes debido al problema de heteroscedasticidad en los residuos del modelo. Si se aplicara el método de Mínimos Cuadrados Generalizados, los estimadores serían asintóticamente más eficientes. De todas formas este tipo de modelos presenta dos limitaciones; por un lado las estimaciones y predicciones pueden no necesariamente pertenecen al intervalo (0,1), lo cual implicaría que dadas las variables explicativas se podría predecir probabilidades negativas o superiores a 1; y por el otro los efectos parciales en este caso son constantes.

De esta forma se establece que el Modelo de Probabilidad Lineal no es conveniente para modelizar la probabilidad de elección de un modelo binario, por lo que se debería encontrar una expresión de  $F(\cdot)$  tal que  $P_i$  esté entre 0 y 1.

Para subsanar las limitaciones antes mencionadas se procede a la formulación de los modelos logit y probit.

Ambos son modelos índices, toman valores entre cero y uno, y regularizan los efectos parciales.

Se aplica al producto lineal  $x_i'\beta$  una transformación que asegure que el resultado pertenecerá al intervalo [0,1].

$$P(y_i = 1) = h(x_i'\beta) + u_i$$

Cuando la transformación de distribución  $(h(x_i'\beta))$  es logística  $(\Lambda(\cdot))$  el modelo se denomina logit y cuando es normal  $(\phi(\cdot))$  se denomina probit. La forma de ambas

funciones es muy parecida y sus resultados muy similares, la principal diferencia radica en que el logit tiene colas ligeramente más planas.

En este trabajo se estima un modelo probit para 18 países de América Latina utilizando el Latinobarómetro 2007 y las variables expuestas en el próximo apartado. Se opta por este modelo por ser el modelo índice más utilizado para los casos en que el modelo de estimación lineal no es el más adecuado.

El modelo se estima mediante el Método de Máxima Verosimilitud. Por lo que los estimadores cuentan con las propiedades de los estimadores asintóticos: consistencia, normalidad asintótica, eficiencia asintótica, invarianza.

Las estimaciones se realizan utilizando Stata 10.

#### **IV.4 DEFINICIÓN DE VARIABLES**

##### **CONFIANZA:**

La variable dependiente del modelo, llamada *confianza*, es la percepción de confianza medida a través de la siguiente pregunta del Latinobarómetro:

“Hablando en general, ¿Diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?”

Las posibles respuestas a esa pregunta son:

- Se puede confiar en la mayoría de las personas.....1
- Uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás.....2
- NS/NR.....0

La variable *confianza* es dicotómica, y toma valor 1 cuando el encuestado responde “Se puede confiar en la mayoría de las personas” y 0 cuando “Uno nunca es

lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás”. De aquí en más por un tema de sencillez expositiva consideraremos que confían aquellos individuos que responden 1 y que no confían aquellos individuos que responden 0.

Luego de las variables explicativas se encuentra un conjunto de variables socioeconómicas que caracterizan a los individuos y una serie de elementos referentes al entorno en el que el individuo reside.

#### SEXO:

Es una variable binaria que refleja el sexo del entrevistado, se define como *mujer* y vale 1 cuando el encuestado es mujer y 0 cuando es hombre (variable omitida *hombre*).

#### EDAD:

La variable edad representa al grupo etario al cual pertenece el entrevistado. Es un conjunto formado por las variables dicotómicas indicadas a continuación y toma el valor 1 en el rango de edad del entrevistado y 0 en otro caso.

- *edad10* cuando el encuestado es menor de 20 años (omitida)
- *edad20* cuando tiene entre 20 y 29 años
- *edad30* cuando tiene entre 30 y 39 años
- *edad40* cuando tiene entre 40 y 49 años
- *edad50* cuando tiene entre 50 y 59 años
- *edad60* cuando el encuestado tiene 60 años o más

#### EDUCACIÓN:

Como forma de reflejar el nivel de educación alcanzado por el entrevistado se crearon las siguientes variables binarias.

- *educ1* cuando el individuo no tiene estudios cursados o cuando tiene hasta primaria completa (omitida)
- *educ2* cuando tiene secundaria incompleta
- *educ3* cuando tiene secundaria completa
- *educ4* cuando tiene estudios terciarios incompletos
- *educ5* cuando tiene estudios terciarios completos

#### ESTADO CIVIL:

Son tres variables dicotómicas definidas de modo tal que si el encuestado es soltero, la variable *soltero* vale 1, si es separado o viudo, la variable *sepviud* vale 1 y si es casado o en unión libre la variable *casado* (omitida) vale 1.

#### SITUACIÓN OCUPACIONAL:

Las variables consideradas son el conjunto de variables binarias enumeradas a continuación y valen 1 cuando la actividad del individuo se corresponde con el nombre de la variable.

- *ocupado (omitida)*
- *desocupado*
- *inactivo, que incluye a los jubilados, pensionistas, rentistas, amas de casa y estudiantes*

#### RAZA:

Es un grupo de variables binarias que toman el valor 1 cuando el individuo declara pertenecer a alguna de las siguientes razas:

- *indigena*
- *negro*
- *mestizo*

- *otraraza, que* incluye a los asiáticos, mulatos y aquellos que respondieron a la pregunta con otra raza diferente a las definidas en el cuestionario. Se agruparon debido a su baja frecuencia en la muestra.
- *blanco* (omitida)

#### RELIGIÓN:

Se intenta reflejar la creencia religiosa del entrevistado por medio del siguiente grupo de variables dicotómicas, que tomaran valor 1 cuando el individuo pertenezca a la categoría definida y 0 en otro caso.

- *catolico*
- *protestante*, considerando a los adventistas, evangélicos, mormones, testigos de Jehová y protestantes.
- *otra*, se incluyen dentro de esta variable a los judíos, a los umbandistas, a los pertenecientes a cultos afroamericanos y a los creyentes no definidos como católicos ni como protestantes. Se agruparon debido a su baja frecuencia en la muestra.
- *ninguna* (omitida)

#### GRADO DE RELIGIOSIDAD:

Se crean cuatro variables dicotómicas que indican que tan practicante el entrevistado se declara en cuanto a su creencia religiosa.

- *nopract* (omitida)
- *nomuypract*
- *pract*
- *muypract*

### ÍNDICE DE PRIVACIÓN:

En la encuesta utilizada no existe ninguna pregunta que tenga como resultado directo el nivel de ingreso del individuo. Pero aún en caso de que ésta existiera, sufriría de serios sesgos debido a la sub o sobre declaración que en esta materia las personas hacen.<sup>2</sup> Es por ello que a los efectos de medir el nivel de ingreso del entrevistado se utiliza como proxy el índice de privación que se detalla a continuación.

Se crea un indicador llamado *dindex* que refiere a la privación de ciertos bienes en cada hogar. Aquellos 14 bienes sobre los cuales el Latinobarómetro hace un relevamiento son: televisor a color, heladera/ refrigerador, casa propia, computador, lavarropas, teléfono de red fija, teléfono celular/ móvil, auto, una segunda vivienda de vacaciones, agua potable (cañerías, entubada), agua caliente de cañería, alcantarillado/ cloacas, baño con ducha y electricidad. Este índice refleja el estado de privación de la persona utilizando la siguiente metodología.

Se toman las variables enumeradas anteriormente y se definen variables dicotómicas  $I_{ik}$  para cada una de ellas, las cuales toman valor 1 si el entrevistado no posee el bien ( $I_i = 1$ ) y 0 ( $I_i = 0$ ) si lo posee. El nivel de privación de cada individuo se define como la suma ponderada de todas las variables dicotómicas así definidas.

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

donde  $\alpha_k^* > 0$  es la ponderación correspondiente a la variable  $k$ .

Definiremos un ponderador  $\alpha_k^*$  que refleje que cuanto mayor el porcentaje de población que posea un cierto bien, mayor el sentimiento de privación de aquellos individuos que no lo posean.

Estos ponderadores pueden ser normalizados definiendo:

---

<sup>2</sup> Cuando en una encuesta de opinión se pregunta a las personas acerca de su nivel de ingreso, quienes perciben un ingreso más alto tienden a sub declarar, mientras que quienes perciben un ingreso menor generalmente sobre declaran.

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

Finalmente bajo esta normalización, se defina el nivel de privación del individuo  $i$  como

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

Cuando el individuo posee todos los bienes considerados,  $D_i = 0$ , la privación no está presente, en el extremo opuesto cuando  $D_i = 1$  hay privación, el individuo está privado de todos los bienes.

#### PAÍS:

Es un conjunto de variables binarias que refieren al lugar de residencia del encuestado. Cada variable toma el nombre de un país latinoamericano y vale 1 cuando el individuo reside en el mismo. Las variables así definidas son:

- *argentina*
- *bolivia*
- *brasil*
- *colombia*
- *costarica*
- *chile*
- *ecuador*
- *elsalvador*
- *guatemala*
- *honduras*
- *mexico*
- *nicaragua*
- *panama*
- *paraguay*
- *peru*
- *republicadominicana*
- *uruguay (omitida)*
- *venezuela*

#### ÍNDICE DE GINI:

Definimos la variable *gini* que tomará los valores correspondientes a cada país según la tabla 1 siguiente.

**Tabla 1: Índice de Gini por país**

PAÍS	ÍNDICE DE GINI	AÑO
Nicaragua	0,431	2001
Uruguay	0,452	2006
Ecuador	0,460	2006
México	0,479	2006
Costa Rica	0,480	2008
Venezuela	0,482	2003
Argentina	0,490	2007
Perú	0,498	2005
República Dominicana	0,499	2005
El Salvador	0,524	2002
Colombia	0,538	2005
Honduras	0,538	2003
Chile	0,549	2003
Guatemala	0,551	2007
Panamá	0,561	2003
Brasil	0,567	2005
Paraguay	0,568	2008
Bolivia	0,592	2006

Elaboración propia en base [www.cia.gov](http://www.cia.gov) (2009)

#### **IV.5 ANÁLISIS PRIMARIO DE LAS VARIABLES DEFINIDAS.**

En primer lugar es importante destacar que del total de individuos que respondieron la pregunta relacionada a la confianza, el 17,14% declaran confiar en la mayoría de las personas, mientras que un 82,86% declaran que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás.

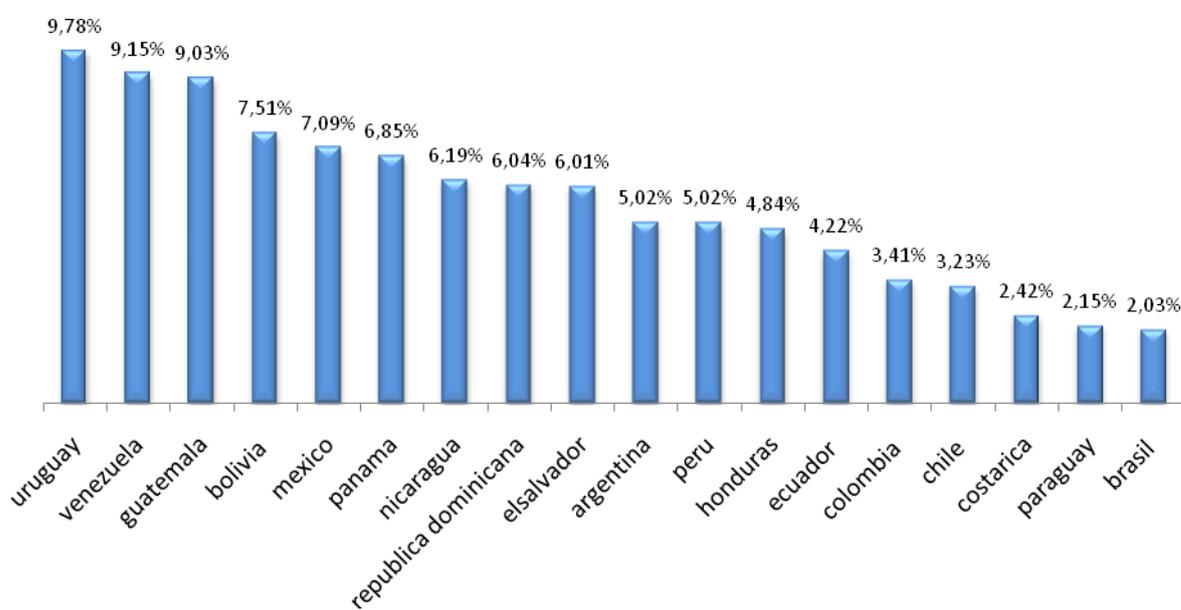
**Gráfica 1: Individuos que confían**



Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

Del total de encuestados de la muestra que declaran confiar se puede observar que Uruguay es el país que tiene mayor proporción de individuos que confían con el 9,78%, mientras que Brasil se encuentra en el extremo opuesto con tan solo 2,03%.

**Gráfica 2: Confianza por país**



Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

En el cuadro de confianza por sexo, se puede observar que de los individuos que confían la mayoría son hombres (53,32%).

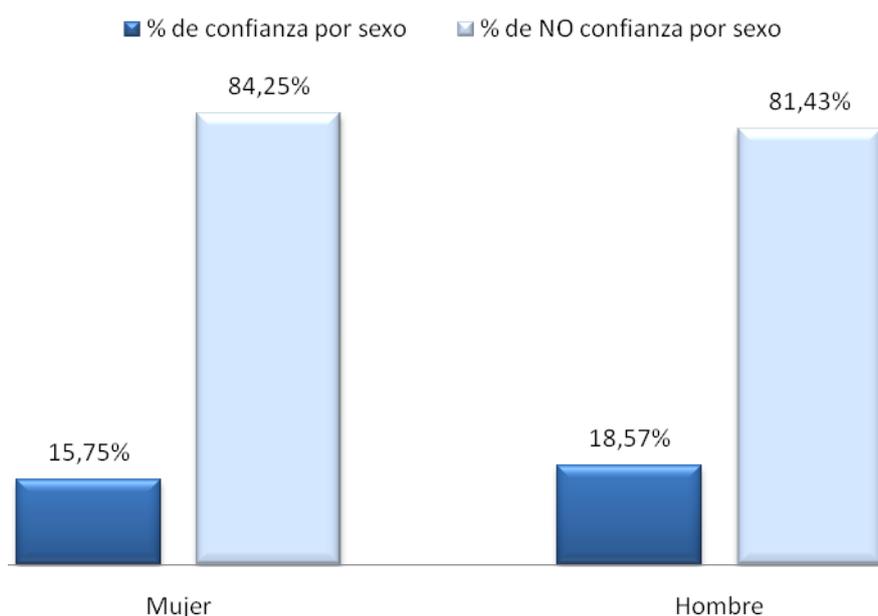
**Tabla 2: Confianza por sexo**

	Hombre	Mujer	Total
No confía	48,35%	51,65%	100,00%
Confía	53,32%	46,68%	100,00%

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

Respecto a la confianza por sexo se observa que las mujeres confían 2,82 puntos porcentuales menos que los hombres.

**Gráfica 3: Confianza por sexo**



Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

Con respecto a la variable edad, se puede ver que tanto los menores de 20 años como los mayores de 60, son quienes más confían. De todas formas las variaciones en la confianza entre las diferentes edades son muy pequeñas.

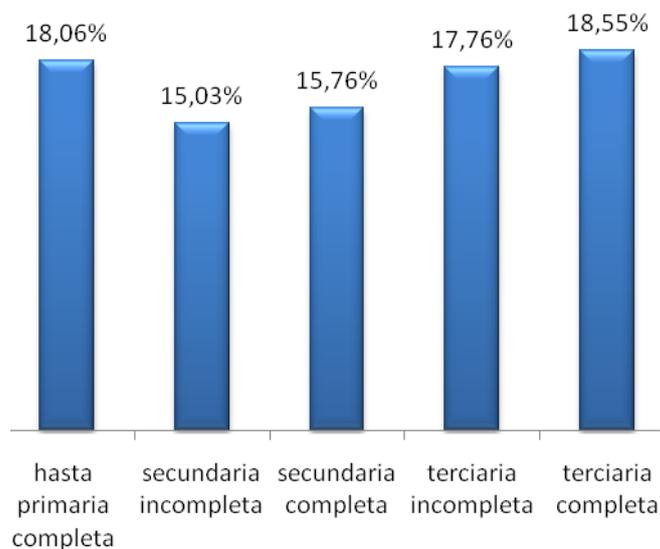
**Tabla 3: Confianza por edad**

Edad	% de confianza
hasta 19	17,50%
entre 20 y 29	17,47%
entre 30 y 39	16,92%
entre 40 y 49	16,09%
entre 50 y 59	16,77%
entre 60 y 69	18,20%

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

Es interesante apreciar que los individuos con educación terciaria, ya sea completa o incompleta, tienden a confiar más que el resto; seguidos por aquellos con menor nivel educativo. De este modo los más desconfiados son los individuos con educación media, es decir los que pertenecen a las categorías intermedias.

**Gráfica 4: Confianza por nivel educativo**



Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

En cuanto al estado civil del encuestado los resultados muestran que, si bien del total de individuos que confían un 55,24% se encuentran casados o en unión libre (en adelante se denominaran como casados), los resultados al interior de cada categoría revelan que los que están casados solo confían el 16,26%, frente a un 18,03% y 18,70% de los solteros y separados o viudos respectivamente, siendo así la categoría que confía menos. Esta diferencia podría provenir de la divergencia en el número de encuestados por categoría.

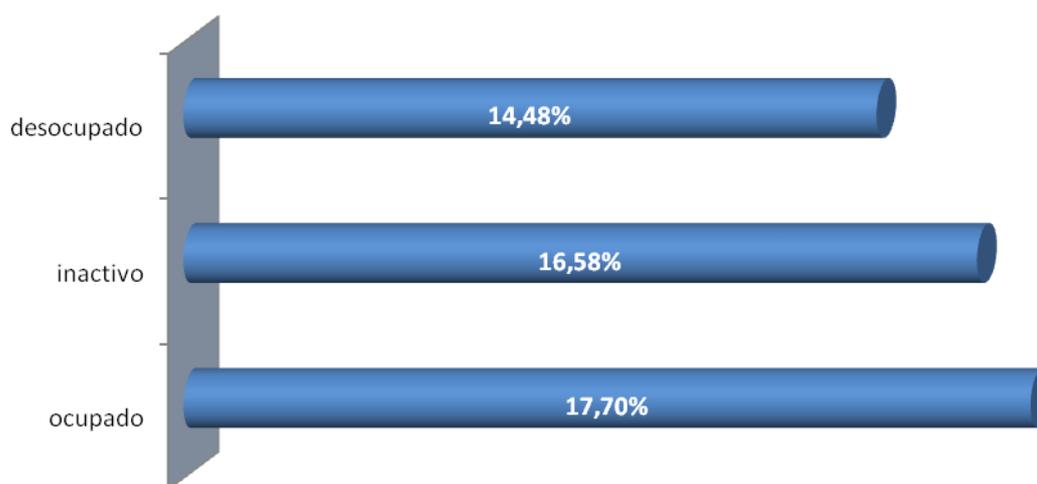
**Tabla 4: Confianza por estado civil**

Estado civil	% de confianza por categoría
Soltero	18,03%
Separado o viudo	18,70%
Casado o unión libre	16,26%
Sub total	52,99%

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

En el siguiente gráfico se puede apreciar que según el tipo de actividad los que más confían son los ocupados con un 17,70%, mientras que los desempleados se encuentran en el extremo opuesto con un 14,48%.

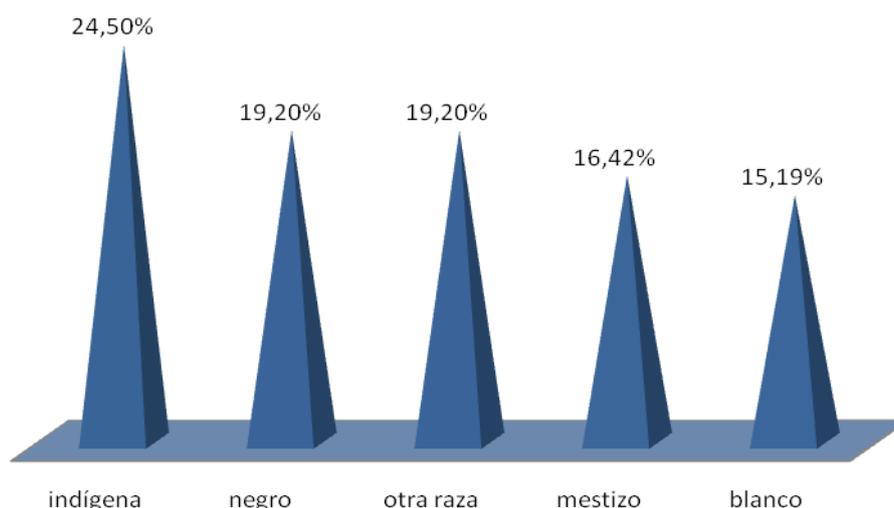
**Gráfica 5: Confianza por situación ocupacional**



Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

La confianza se distribuye de diferente manera según la raza de los encuestados, existiendo una diferencia de 9,31 puntos porcentuales entre los extremos (indígenas y blancos).

**Gráfica 6: Confianza por raza**



Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

Al analizar la variable religión es importante destacar que los encuestados que declararon ser católicos son los que presentan menores niveles de confianza en oposición a aquellos que declaran no tener religión, más aún cuando los primeros representan el 70% de la muestra.

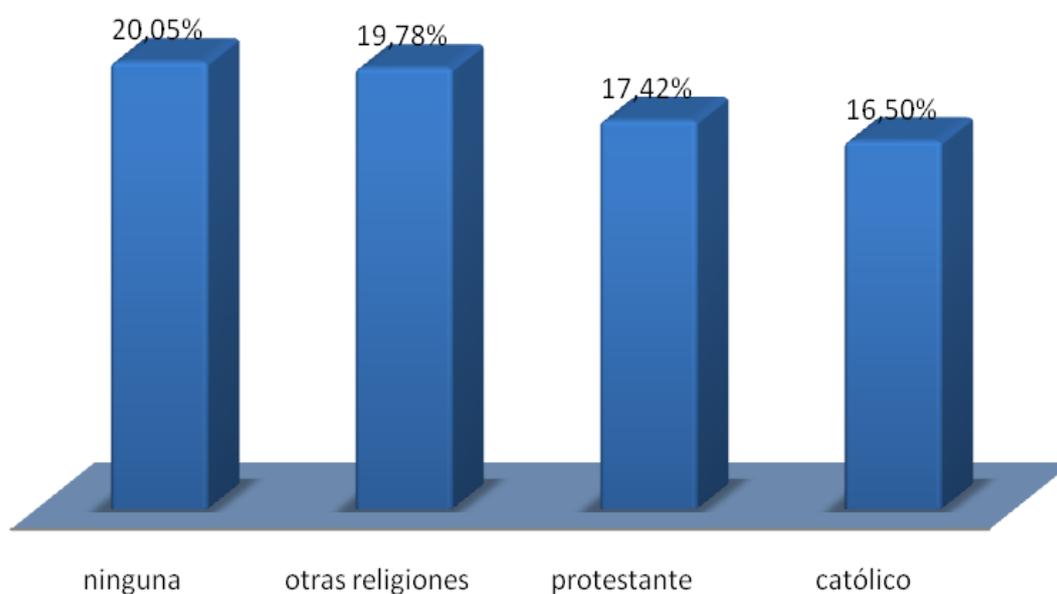
**Tabla 5: Confianza por religión**

Religión	Distribución de confianza en la muestra	% de confianza
Católico	70,04%	16,50%
Protestante	18,28%	17,42%
Otras religiones	1,82%	19,78%
Ninguna	9,82%	20,05%
Total	100%	73,75%

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

Observando los datos según el grado de religiosidad, se puede en primera instancia hacer una separación entre aquellos que son practicantes y aquellos que no lo son. Del gráfico resulta que para el primer grupo el nivel de confianza aumenta con el grado de religiosidad.

**Gráfica 7: Confianza por grado de religiosidad**



Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

Por último se presentan las estadísticas descriptivas.

Tabla 6: Estadísticas descriptivas

Variable	Observaciones	Media	Desvío Estandar
<i>confianza</i>	19512	0.171	0.377
<i>bolivia</i>	20212	0.059	0.236
<i>chile</i>	20212	0.059	0.236
<i>costarica</i>	20212	0.049	0.217
<i>elsalvador</i>	20212	0.049	0.217
<i>honduras</i>	20212	0.049	0.217
<i>nicaragua</i>	20212	0.049	0.217
<i>paraguay</i>	20212	0.059	0.236
<i>republicadominicana</i>	20212	0.049	0.217
<i>venezuela</i>	20212	0.059	0.236
<i>edad10</i>	20212	0.074	0.262
<i>edad30</i>	20212	0.206	0.404
<i>edad50</i>	20212	0.120	0.325
<i>educ1</i>	20212	0.489	0.500
<i>educ3</i>	20212	0.189	0.391
<i>educ5</i>	20212	0.080	0.271
<i>sepviud</i>	19837	0.122	0.327
<i>ocupado</i>	20212	0.587	0.492
<i>inactivo</i>	20212	0.365	0.481
<i>negro</i>	18475	0.058	0.234
<i>otraraza</i>	18475	0.083	0.276
<i>católico</i>	19961	0.700	0.458
<i>otras</i>	19961	0.019	0.135
<i>nopract</i>	17723	0.121	0.327
<i>pract</i>	17723	0.354	0.478
<i>dindex</i>	19014	0.303	0.217

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

## V RESULTADOS ESPERADOS

En el presente estudio se intentan establecer las características de un individuo y de una sociedad que se relacionan con la confianza. Para esto se utilizan datos de la encuesta Latinobarómetro 2007.

La investigación empírica se hace para los países de América Latina y busca relacionar la variable dependiente, confianza, por medio de la estimación de un modelo probit, con las características socioeconómicas de los individuos, así como con una serie de elementos referentes al entorno en el que el individuo reside.

Dentro de las variables socioeconómicas se consideran el sexo, la edad, la educación, el estado civil, la situación ocupacional, la raza, la religión, el grado de religiosidad y el índice de privación. En cuanto a las variables relacionadas con el entorno se incluye el país de residencia del entrevistado o su respectivo Índice de Gini.

El objetivo es obtener por medio de la evidencia empírica un sustento que permita afirmar que la desigualdad entre individuos, afecta los niveles de confianza interpersonal prevalecientes en una sociedad.

Es importante destacar que en esta investigación se asumen dos supuestos básicos:

1. la confianza interpersonal es uno de los componentes fundamentales del capital social
2. el aumento del capital social tiene efectos positivos sobre el crecimiento y desarrollo económico de una sociedad

## **V.1 HIPÓTESIS DE TRABAJO**

A continuación se presentan los resultados esperados.

### **V.1.1 Variables socioeconómicas**

#### Mujer:

En el presente trabajo se espera una relación negativa entre el nivel de confianza y la variable mujer en el entendido de que las mismas son más adversas al riesgo, tal como es argumentado y demostrado empíricamente por Sapienza et al (2007). Alesina y La Ferrara (2000) por su parte, justifican esta relación negativa por la pertenencia a un grupo que ha sido históricamente discriminado.

#### Edad:

Es una variable muy afectada por las experiencias personales del individuo encuestado y por lo tanto a priori no es clara su vinculación con la confianza. Sin embargo Alesina y La Ferrara (2000) encuentran que la confianza es menor en personas de mayor edad. Por otro lado Sapienza et al (2007), en su investigación la encuentran como una variable no significativa.

#### Educación:

Es esperable que la relación entre confianza y nivel educativo tenga forma de U. Por un lado, los individuos menos educados tienden a confiar más debido al menor capital humano acumulado y en consecuencia a su sesgada percepción de la realidad. A medida que el nivel educativo aumenta se espera que el nivel de confianza tienda a disminuir, lo cual sucederá hasta cierto punto, a partir del cual se revertirá la tendencia debido a que los agentes cuentan con más herramientas. Alesina y La Ferrara (2000) encuentran una relación positiva entre los años de educación y la confianza justificada por el hecho que es probable que una persona exitosa profesionalmente tienda a confiar más. En el trabajo de Knack and Keefer (1997) la variable que refiere a la educación primaria se relaciona en forma negativa con la confianza mientras que la que refiere a educación secundaria lo hace en forma positiva.

### Estado Civil:

Los individuos casados tenderían a tener un menor nivel de confianza generalizada dado que serían más propensos a confiar más en su núcleo familiar más cercano. Sin embargo, Alesina y La Ferrara (2000) encuentran que ser divorciado o separado influye negativamente en la confianza. Putnam y Helliwell (1999) también encuentran dicha relación para los divorciados, pero además encuentran que los solteros y viudos tienen niveles de confianza más próximos a los de los divorciados o separados que de los casados.

### Situación Ocupacional:

Se espera una relación negativa entre confianza y ocupado dado que un individuo que tiene cierto ingreso tendría mayor temor a perderlo y por lo tanto no presentaría una confianza generalizada. Por otra parte, se espera que los desocupados, presenten una relación positiva con la confianza, dado que no pondrían en riesgo su trabajo. Alesina y La Ferrara (2000) si bien definen las variables “trabajo a tiempo completo” y “trabajo a medio horario” sólo especifican los resultados para esta última, siendo la misma una variable que se relaciona positivamente con la confianza.

### Raza:

Esta variable permite que la pregunta sobre la confianza tenga diferentes interpretaciones. Si bien siempre se refiere a la confianza generalizada no queda claro si es específicamente intra razas o inter razas quedando sujeta la respuesta al criterio del encuestado.

Si la pregunta es interpretada como intra razas podemos esperar un impacto positivo en la confianza para los negros y los indígenas porque han sido discriminados y por lo tanto tienden a confiar más en los individuos de su misma raza. No así para las otras categorías definidas (blanco, mestizo y otras). Si en cambio, es inter-razas se esperaría el efecto contrario, tal como encuentran Alesina y La Ferrara (2000) para el caso de los negros donde dicha variable influye negativamente en la confianza.

Es importante destacar que en sociedades que presentan homogeneización racial esta disyuntiva no se da y se espera que la confianza sea mayor. Este argumento se

sostiene extrapolando los resultados hallados por Knack y Keefer (1997) para la variable etnia (a mayor homogeneización étnica, mayor confianza).

#### Religión:

Las consideraciones realizadas para la variable raza son igualmente válidas para el caso de la religión y quedan de manifiesto en los estudios siguientes, para los cuales es importante recordar que refieren a regiones con grados de heterogeneidad en la religión diferentes.

Alesina y La Ferrara (2000) encuentran que la afiliación a una religión en Estados Unidos, donde la religión predominante es la cristiana, no resulta ser una variable que afecte significativamente la confianza. Por otro lado, Knack y Keefer (1997) determinan que las variables católico y musulmán dan negativas en oposición a protestante que da positiva pero no significativa, estando su investigación referida a una región como la OCDE con una mayor heterogeneidad en las religiones presentes.

Dado que en América Latina existe una mayor proporción de cristianos (católicos y protestantes), en función de los resultados hallados por Brañas-Garza et al (2006), en este trabajo se espera que la variable religión tenga una relación positiva con la confianza.

#### Grado de religiosidad:

Dado que la religión es un acto de fe y esta última está relacionada con el grado de religiosidad, es de esperar que aquellos individuos más practicantes sean los que presenten los mayores niveles de confianza.

#### Índice de privación:

Es esperable que presenten mayores niveles de confianza aquellos individuos cuyo nivel de privación sea mayor, dado que las pérdidas materiales a las que se exponen por confiar son menores.

### V.1.2 Variables asociadas a cada país

#### Índice de Gini

Una elevada inequidad (valores cercanos a 1) genera conflictos distributivos y esto repercute probablemente en la confianza, por lo tanto en esta investigación se espera una relación negativa entre las variables. Alesina y La Ferrara (2000) encuentran que la variable *gini* es significativa y a medida que esta aumenta disminuye la confianza, igual que lo encontrado por Knack y Keefer (1997). Rothstein y Uslaner (2005) argumentan que la desigualdad es un determinante del nivel generalizado de confianza y que el sentido va de la desigualdad hacia la confianza y no a la inversa.

#### País

En función de los valores del Índice de Gini para cada país se podría esperar una relación positiva para aquellos que presenten bajos niveles en dicho índice, mientras que se espera lo opuesto para los que se encuentran en el otro extremo. Es importante destacar que a los efectos de este trabajo la variable omitida del grupo de países es la que identifica a Uruguay, el que presenta bajos valores en su Índice de Gini.

**Tabla 7: Resultados Esperados**

Variable	Signo Esperado
Mujer	-
Edad	+/-
Educación	Forma de U
Estado Civil	Casado -
	Separado o viudo +
	Soltero +
Situación ocupacional	Ocupado -
	Desocupado +
	Inactivo +/-
Raza	Blanco +/-
	Negro +/-
	Indígena +/-
	Mestizo +/-
	Otras razas +/-
Religión	Católicos +/-
	Protestantes +/-
	Otras religiones +/-
Grado de Religiosidad	Muy practicantes +
	No muy practicantes +/-
	Practicantes +/-
	No practicantes +/-
Índice de privación	+
País	Según Índice de Gini
Índice de Gini	-

Elaboración propia

## VI RESULTADOS EMPÍRICOS

Con la finalidad de establecer la relación existente entre la confianza y la desigualdad se definió un conjunto de variables que caracterizan a los individuos y a partir de él se elaboraron dos modelos probit, los que se estimaron a través del Método de Máxima Verosimilitud.

En función de la literatura relevada y de los datos disponibles se seleccionaron las siguientes categorías de variables características como explicativas: sexo, edad, educación, estado civil, situación ocupacional, raza, religión, grado de religiosidad, índice de privación, país e Índice de Gini.

En cada uno de los modelos se verá la probabilidad de que un individuo de la muestra confíe en los demás. Luego se analizará la significación de cada una de las variables explicativas, su signo y su efecto marginal respectivo.

Es importante destacar que al estar utilizando modelos probit, que son modelos no lineales, el efecto de cada variable explicativa sobre la confianza no se recoge simplemente a través del valor de su coeficiente ya que también depende del valor particular que tome cada variable. De esta forma, la magnitud de los coeficientes de las variables no resultan relevantes, aunque sí su signo. Es por esto que se utilizan los efectos marginales para cuantificar la variación de la probabilidad estimada de confiar, ante cambios en las variables explicativas.<sup>3</sup>

En general, para determinar si los modelos econométricos definidos son buenos explicando la relación entre la variable dependiente y las explicativas, se utilizan diferentes medidas de bondad de ajuste dentro de las cuales se encuentra el Pseudo R<sup>2</sup> de Mac Fadden. El valor de este indicador varía ente cero y uno, siendo las

---

<sup>3</sup> El efecto marginal -mfx en Stata 10- se calcula como:  $\frac{\partial E(y|x)}{\partial x_j} = E(y|x)\beta_j$ . Cuando el coeficiente estimado resulta positivo, mayor es el valor de  $E(y|x)$ . Cuando es negativo sucede lo contrario. La variación marginal respecto a  $x_j$  depende tanto de  $\beta_j$  como de  $E(y|x)$  por lo que el valor del efecto marginal depende del nivel de todas las variables del modelo. En la práctica esta medida se obtiene tomando todas las variables en sus valores medios. (Scott Long y Freese, 2001).

mejores aproximaciones a la realidad las de aquellos modelos que presenten valores que tienden al uno. Al tratarse de modelos probit, el valor del indicador es bajo (cercano al cero), pero este resultado es relativizado por Long y Freese (2001), quienes argumentan que es tan sólo un indicador parcial que debe ser considerado en el contexto particular de cada investigación tomando en cuenta teorías, investigaciones y parámetros estimados relacionados.

A continuación se presentan los resultados de las estimaciones realizadas en Stata 10 de dos modelos probit con la variable dependiente *confianza*, para los países de América Latina en el año 2007. En los modelos se incluirán la variable que identifica a cada país y su Índice de Gini en forma excluyente. El planteo de dos diferentes modelos se hace de forma de evitar problemas de multicolinealidad, dado que la variable *gini* se define en función de cada país.

**Tabla 8: Ecuaciones Estimadas**

Variable Dependiente: Confianza	
<b>Modelo I</b>	Incluye variables socioeconómicas y países
<b>Modelo II</b>	Incluye variables socioeconómicas e Índice de Gini

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

## VI.1 ANÁLISIS POR MODELOS

A partir de las estimaciones de cada modelo, se obtuvieron los resultados indicados en la Tabla 9.

**Tabla 9: Pseudo R<sup>2</sup> de Mac Fadden y probabilidad estimada**

	R <sup>2</sup>	Probabilidad estimada de confiar
Modelo I	0.0518	15,31%
Modelo II	0.0143	16,33%

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

La probabilidad estimada de que un individuo de la muestra confíe es de 15,31% para el modelo I y de 16,34% para el modelo II. Tal como es indicado en el informe Latinobarómetro 2009 los países considerados viven en un clima de desconfianza.

**Tabla 10: Resultados de las estimaciones probit. Coeficientes y Desvío Estándar**

CONFIANZA	MODELO I	MODELO II
Nota: * Significativo en el 10 por ciento; ** Significativo en el 5 por ciento; *** Significativo en el 1 por ciento. Errores estándar entre paréntesis.		
<i>Variables asociadas a características del entorno</i>		
<i>argentina</i>	-0,381*** [0,080]	
<i>bolivia</i>	-0,156* [0,081]	
<i>brasil</i>	-0,946*** [0,089]	
<i>colombia</i>	-0,671*** [0,084]	
<i>costarica</i>	-0,680*** [0,090]	
<i>chile</i>	-0,663*** [0,085]	
<i>ecuador</i>	-0,537*** [0,083]	
<i>elsalvador</i>	-0,205** [0,091]	
<i>guatemala</i>	0,118 [0,087]	
<i>honduras</i>	-0,259*** [0,095]	
<i>mexico</i>	-0,153* [0,081]	
<i>nicaragua</i>	-0,203** [0,087]	
<i>panamá</i>	-0,007 [0,082]	
<i>paraguay</i>	-0,874*** [0,094]	
<i>peru</i>	-0,437*** [0,084]	
<i>republica dominicana</i>	-0,134 [0,087]	
<i>venezuela</i>	-0,048 [0,078]	
<i>gini</i>		-1.639*** [0,279]

<i>Variables asociadas a características del entorno</i>		
<i>mujer</i>	-0,138*** [0,028]	-0,133*** [0,028]
<i>edad20</i>	-0,042 [0,055]	-0,011 [0,054]
<i>edad30</i>	-0,046 [0,061]	-0,02 [0,059]
<i>edad40</i>	-0,082 [0,063]	-0,058 [0,061]
<i>edad50</i>	-0,048 [0,066]	-0,024 [0,065]
<i>edad60</i>	-0,035 [0,065]	-0,02 [0,063]
<i>educ2</i>	-0,110*** [0,041]	-0,107*** [0,039]
<i>educ3</i>	0,001 [0,039]	-0,03 [0,037]
<i>educ4</i>	0,056 [0,052]	0,062 [0,051]
<i>educ5</i>	0,110** [0,052]	0,084* [0,05]
<i>sepviud</i>	0,112*** [0,042]	0,142*** [0,041]
<i>soltero</i>	0,059* [0,033]	0,068** [0,032]
<i>ocupado</i>	0,073 [0,066]	0,098 [0,064]
<i>inactivo</i>	0,081 [0,068]	0,108 [0,066]
<i>negro</i>	0,116* [0,062]	0,205*** [0,057]
<i>indígena</i>	0,138*** [0,052]	0,383*** [0,046]
<i>mestizo</i>	0,005 [0,036]	0,100*** [0,031]
<i>otraraza</i>	0,110** [0,052]	0,168*** [0,049]
<i>católico</i>	-0,115 [0,112]	-0,005 [0,11]
<i>protestante</i>	-0,149 [0,114]	-0,006 [0,112]
<i>nomuypract</i>	-0,027 [0,043]	-0,086** [0,041]
<i>pract</i>	0,077* [0,044]	0,026 [0,042]
<i>muypract</i>	0,115** [0,053]	0,096* [0,051]
<i>dindex</i>	0,008 [0,076]	0,079 [0,069]
<i>cons</i>	-0,571 [0,157]	-0,567 [0,207]

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

**Tabla 11: Efectos Marginales de las variables significativas. Modelo *probit*.**

VARIABLE	MODELO I	MODELO II
Nota: El efecto marginal corresponde al impacto de las variables independientes en el cambio de la variable dependiente de 0 a 1.		
<i>argentina</i>	-0,075	-----
<i>bolivia</i>	-0,034	-----
<i>brasil</i>	-0,141	-----
<i>colombia</i>	-0,115	-----
<i>costarica</i>	-0,114	-----
<i>chile</i>	-0,113	-----
<i>ecuador</i>	-0,099	-----
<i>elsalvador</i>	-0,044	-----
<i>honduras</i>	-0,054	-----
<i>mexico</i>	-0,034	-----
<i>nicaragua</i>	-0,044	-----
<i>paraguay</i>	-0,132	-----
<i>peru</i>	-0,084	-----
<i>republicadominicana</i>	-0,030	-----
<i>mujer</i>	-0,033	-0,033
<i>educ2</i>	-0,025	-0,025
<i>educ5</i>	0,027	0,021
<i>sepviud</i>	0,028	0,037
<i>soltero</i>	0,014	0,017
<i>negro</i>	0,029	0,055
<i>indígena</i>	0,034	0,108
<i>mestizo</i>	0,001	0,025
<i>otraraza</i>	0,027	0,044
<i>nomuypract</i>	-0,006	-0,021
<i>pract</i>	0,018	0,006
<i>muypract</i>	0,028	0,024
<i>gini</i>	-----	-0,269

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

### VI.1.1 RESULTADOS MODELO I

En el modelo I se incluyen las variables que identifican a cada país, además de las socioeconómicas, de modo de capturar como varía la confianza de cada uno respecto a *uruguay*, que es la variable omitida. Para este primer modelo la probabilidad de confiar es del 15,31%.

Analizando la significación para la variable que identifica a cada país, se encuentra que la mayoría de ellas son significativas: *argentina, brasil, bolivia, colombia, costarica, chile, ecuador, honduras, mexico, paraguay y peru*, siendo todas ellas negativas. Esto implica que la probabilidad de confiar de un uruguayo es mayor que la de los residentes en otros países de América Latina, lo cual era de esperar a partir del análisis primario de variables.

### **VI.1.2 RESULTADOS MODELO II**

En el modelo II y con el fin de capturar el efecto que tiene la desigualdad de ingresos en la confianza se incluye la variable *gini*. Se incluyen las variables socioeconómicas y se excluyen las variables que identifican a cada país. En este caso la probabilidad estimada de que un individuo de la muestra confíe es de un 16,33%.

En cuanto a la variable *gini* se observa que la misma es significativa y que a medida que su valor aumenta menor es el nivel de confianza, lo que se manifiesta en su signo negativo. Ante un aumento de un punto en el Índice de Gini, la confianza se reduce en 26.94 puntos porcentuales; es decir, a mayores niveles de desigualdad, menores niveles de confianza. Este efecto marginal se destaca por ser el de mayor magnitud, presentando un valor ampliamente superior al de las demás variables, todo lo cual refuerza la idea previa de que el nivel de desigualdad del país en el que los individuos viven, es uno de los determinantes fundamentales de la confianza individual.

### **VI.2 RESULTADOS GENERALES**

A partir del análisis de resultados de ambos modelos se observa que diversas variables tienen efectos sobre la confianza y las mismas se describen a continuación.

Tal como fue establecido en los resultados esperados, se obtiene que la variable *mujer* se relaciona negativamente con el nivel de confianza. La probabilidad de confiar de una mujer es 3.3 puntos porcentuales menor que la de los hombres. Este resultado va en línea con lo establecido en general en la literatura, de que las mismas

suelen tener una mayor aversión al riesgo. Ashraf et al (2004) reconocen que la mayoría de las investigaciones en las que se realizan juegos de confianza, arrojan que las mujeres tienen menos confianza hacia otros pero son más confiables que los hombres.

Analizando las variables referentes a la raza, se observa que los individuos de todas las razas tienen una probabilidad de confiar mayor que los blancos (variable omitida). Después de los indígenas, los que más confían son los negros, seguidos por los de *otraraza*. Tal como lo establecen Alesina y la Ferrarra (2000), aquellos grupos que han sido históricamente discriminados tienden a presentar menores niveles de confianza hacia otras razas y mayores hacia sus pares. Para el caso específico de la variable *indígena* se observa que su efecto parcial es mayor cuando no se realiza la desagregación por país (modelo II). Esto podría estar reflejando que dentro de la variable dicotómica país se captan rasgos asociados a la variable raza, lo cual se evidencia por ejemplo, al analizar la proporción de indígenas que residen en Uruguay en contraposición a Bolivia. Para el primer caso la misma es del 0,98% mientras que para el segundo es del 17,46%. Para el modelo II el ser indígena aumenta la probabilidad de confiar prácticamente en 10 puntos porcentuales con respecto a ser blanco, a diferencia de los 3.4 del modelo I. Recordando lo establecido en los resultados esperados, se podría establecer que la pregunta se interpreta como confianza intra raza dada la pertenencia a una misma red social. Los resultados de todas las variables referentes a la raza, al igual que la variable *indígena*, varían de acuerdo al modelo utilizado, lo que refleja que la inclusión de los países genera un sesgo en cuanto a los resultados de la variable en relación a la confianza. Sus efectos marginales se observan a continuación en la tabla 12.

**Tabla 12: Efecto marginal de raza por modelo**

Raza	Modelo I	Modelo II
indígena	3,44	10,8
otra raza	2,70	4,00
negro	2,90	5,50
mestizo	0,12	2,46

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

En cuanto al estado civil, se observa que de acuerdo a lo esperado los solteros confían más que los casados y lo hacen en el entorno de 1.6 puntos porcentuales para los dos modelos definidos. En cuanto a la variable *sepsiud* existe una leve diferencia entre los modelos. Mientras que en el modelo I el efecto marginal de estar separado o ser viudo incrementa el nivel de confianza promedio en 2.8 puntos porcentuales, en el otro este incremento es de 3.7. Considerando que para el primer caso se incluyen todos los países la diferencia podría estar explicada, al igual que para la variable raza, por rasgos que quedan asociados a la variable país, lo cual se ve reflejado en el cuadro siguiente, en donde el 20,39% de los uruguayos declaran ser separados o viudos en oposición al 7,52% de Perú. La variable omitida es *casado*, lo cual significa que las personas separadas o viudas tienen una mayor probabilidad de confiar que los primeros. Este resultado es opuesto al encontrado en otros estudios para otras regiones y por lo tanto constituye una posible línea de investigación.

**Tabla 13: Separados o viudos por país**

País	Sepviud
Uruguay	20,39%
Venezuela	16,02%
República Dominicana	15,68%
Chile	13,94%
Brasil	13,75%
Argentina	12,72%
Bolivia	11,92%
Guatemala	11,60%
Costa Rica	11,30%
Panamá	11,27%
Colombia	11,19%
Ecuador	10,93%
México	10,77%
El salvador	10,45%
Nicaragua	10,07%
Paraguay	9,17%
Honduras	8,58%
Perú	7,52%

Elaboración propia en base a Latinobarómetro (2007)

Luego, en cuanto a la variable educación se observa que la misma no varía de acuerdo al modelo empleado. La variable *educ2*, que recoge a los individuos que tienen hasta secundaria incompleta, disminuye la probabilidad de confiar en 2.5 puntos porcentuales. Sin embargo al analizar la variable *educ5*, es decir aquellos individuos que tienen terciaria completa, se constata que la misma incrementa la

confianza en aproximadamente 2.4 puntos. Por lo tanto, la educación afecta a la confianza en forma desigual en función del nivel educativo. Esto va en línea con lo planteado en los resultados esperados de que la relación entre confianza y nivel educativo tenga forma de U lo cual además fue constatado en el análisis primario de variables. Glaeser et al (2000) justifican que el efecto positivo de los altos niveles educativos en la confianza puede ocurrir por el hecho de que los más educados se asocian con otros individuos igualmente educados y que por alguna razón son más dignos de confiar. Alternativamente, la educación puede crear capital social individual mediante el aumento de habilidades sociales o porque el tener un status alto aumenta la habilidad de premiar o castigar a otros.

Resumiendo es importante destacar que para los dos modelos las variables que dan significativas están relacionadas con el sexo, el estado civil, la raza y la educación. Mientras que si se considera solamente el modelo II en el que no hay una desagregación por país, también aparecen como significativas las variables *mestizo* y *nomuypract* y con un alto grado de significación la variable *gini*.

En los dos modelos los grupos de variables que resultan no significativas son los que refieren a la edad, la situación ocupacional, la religión y el índice de privación. El resultado de los tres primeros grupos no llama la atención dado que son categorías que encierran muchas complejidades y cuya relación con la confianza no es tan clara. Sin embargo resulta interesante que el índice de privación no sea significativo, por lo que futuras investigaciones deberían ahondar en esto.

## VII CONCLUSIONES

En el presente trabajo se pretende establecer si la desigualdad en la distribución del ingreso tiene efectos sobre la confianza interpersonal. Para tal fin, se asume que la confianza interpersonal es uno de los componentes fundamentales del capital social y que el aumento de éste último tiene efectos positivos sobre el crecimiento y el desarrollo económico de una sociedad.

El objetivo es obtener por medio de la evidencia empírica un sustento que permita confirmar la hipótesis de que la desigualdad en la distribución del ingreso afecta los niveles de confianza interpersonal prevalecientes en una sociedad.

Se toma como fuente de información la base de datos generada a partir de la encuesta Latinobarómetro 2007, a partir de la cual se estimaron dos modelos probit para la variable dependiente confianza interpersonal y se tomaron como variables explicativas diferentes variables socioeconómicas y del entorno que pretenden reflejar la heterogeneidad entre las distintas sociedades latinoamericanas. En función de la literatura relevada y de los datos disponibles se seleccionaron las siguientes categorías de variables características como explicativas: sexo, edad, educación, estado civil, situación ocupacional, raza, religión, grado de religiosidad, índice de privación, país e Índice de Gini.

La diferencia entre ambos modelos radica en las variables que hacen referencia a cada uno de los países considerados. De esta forma en el primero se definió una variable específica para cada país, la cual recoge todas las especificidades propias de cada uno de ellos. En el segundo se incluyó la variable *gini* asociada a cada país, dejando de lado las particularidades y sólo captando las diferencias en la desigualdad de ingresos.

Es importante destacar que para los dos modelos las variables significativas están relacionadas con el sexo, la raza, el estado civil y la educación. Si se considera solamente el modelo en el que no hay una desagregación por país, también aparecen como significativas las variables *mestizo* y *nomuypract* y con un alto grado de

significación la variable *gini*. Esto podría estar reflejando que dentro de la variable dicotómica país se captan rasgos asociados a estas últimas variables.

Se encuentra que las variables significativas son *mujer*, *indígena*, *sepviud*, *educ2* y *educ5*. La probabilidad de confiar de una mujer es menor que la de los hombres. Considerando la variable raza, aquellos grupos que han sido históricamente discriminados tienden a presentar menores niveles de confianza hacia otras razas y mayores hacia sus pares. Los individuos de todas las razas tienen una probabilidad de confiar mayor que los blancos. En cuanto al estado civil, se observa que de acuerdo a lo esperado los solteros tienen una mayor probabilidad de confiar que los casados al igual que las personas separadas o viudas. Teniendo en cuenta la variable educación se observa que *educ2*, la que recoge a los individuos que tienen hasta secundaria incompleta, disminuye la probabilidad de confiar. Sin embargo al analizar la variable *educ5*, es decir aquellos individuos que tienen terciaria completa, se constata que la misma incrementa la confianza.

Los grupos de variables que resultan no significativas son los que refieren a la edad, a la situación ocupacional, la religión y el índice de privación. El resultado de los tres primeros grupos no llama la atención dado que son categorías que encierran muchas complejidades y cuya relación con la confianza no es tan clara. Sin embargo resulta interesante que el índice de privación no sea significativo.

En cuanto a la variable *gini* se observa que la misma es significativa y que a medida que su valor aumenta menor es el nivel de confianza. Es decir, a mayores niveles de desigualdad, menores niveles de confianza. Su efecto marginal se destaca por ser el de mayor magnitud, presentando un valor ampliamente superior al de las demás variables, todo lo cual refuerza la idea previa de que el nivel de desigualdad de ingresos del país en el que los individuos viven, es uno de los determinantes fundamentales de la confianza individual.

De esta forma se confirma la hipótesis de que la desigualdad en la distribución del ingreso afecta negativamente los niveles de confianza interpersonal prevalcientes en una sociedad.

Dada la relevancia de altos niveles de confianza en una sociedad y a partir de los resultados obtenidos, las recomendaciones de políticas a ser llevadas a cabo deberían estar centradas en fomentar aquellos factores que tienen una gran influencia en su incremento.

Por un lado resulta relevante destacar el papel que puede tener la educación, dado que además de la desigualdad es la única variable con impactos sobre la confianza y que puede ser afectada por medio de políticas activas. Por lo tanto las mismas deberían de estar orientadas a fomentar un alto nivel educativo generalizado en las sociedades.

Por último, los resultados encontrados refuerzan la idea de priorizar el objetivo de reducir la desigualdad de ingresos al interior de una sociedad, ya no solo por cuestiones del deber ser, sino también dado que una menor desigualdad genera mayores niveles de confianza y estos redundan en mayores niveles de desarrollo.

## VIII BIBLIOGRAFÍA

- Alesina, A. y La Ferrara, E. (2000): "The Detrminants Of Trust". National Bureau of Economic Research. Working Paper Nro. 7621.
- Alesina, A. y La Ferrara, E. (2000): "Participation in Heterogeneous Communities". Quarterly Journal of Economics, 115 (3), 847-904.
- Antoci, A., Sabatini, F. y Sodini, M. (2009): "The Fragility Of Social Capital". Department of Economics University of Siena 551.
- Arriagada, I. (2003): "Capital Social: Potencialidades y Limitaciones Analíticas De Un Concepto". Colegio de México Estudios Sociológicos. vol. XXI, Nro. 3, pp. 557-584.
- Ashraf, N. et al (2004): "Is trust a bad investment?". Centre for research in Economics, Management and the Arts. Working paper Nro. 07.
- Berggren, N. y Jordahl. H. (2004): "Free To Trust? Economic Freedom And Social Capital". Department of Economics, Uppsala University, Sweden.
- Boisier, S. (2004): "El Desarrollo Territorial A Partir De La Construcción De Capital Sinérgico". Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social.
- Bourdieu, P. (1986): "The forms of capital". Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood.
- Brañas-Garza, P., Rossi, M. y Zaclicever, D. (2006): "Idividuals Religiosity Enhances Trust: Latin American Evidence For The Puzzle". Documento de Trabajo Nro. 05/06, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Caballero, G. y Kingston, C. (2005): "Capital Social e Instituciones En El Proceso De Cambio Económico". Ekonomiaz 59.
- CEPAL (2001): "Capital social y pobreza. Documento preparado para la Conferencia Regional sobre Capital Social y Pobreza". PNUD.
- CEPAL (2002): "Panorama social de América Latina y el Caribe 2001-2002, Capítulo IV, Capital Social: sus potencialidades y limitaciones para la puesta en marcha de políticas y programas sociales". PNUD.

- Coleman, J. (1990): "Foundations of Social Theory". Cambridge MA: Harvard University Press.
- Córdova Guillén, A. (2008): "Confianza social, desigualdad económica y democracia en las Américas". Desafíos para la democracia en Latinoamérica y el Caribe: Evidencia desde el Barómetro de las Américas 2006-07.
- Corporación Latinobarómetro (2007): "Informe Latinobarómetro 2007". Banco de datos en línea [www.latinobarometro.org](http://www.latinobarometro.org).
- Corporación Latinobarómetro (2009): "Informe Latinobarómetro 2009". Banco de datos en línea [www.latinobarometro.org](http://www.latinobarometro.org).
- Durlauf, S. y Fafchamps, M. (2004): "The Centre For The Study Of African Economies Working, Social Capital". Working Paper Series, Working Paper Nro. 214.
- Franklin, J. (2007): "Social Capital: Between Harmony And Dissonance". Families & Social Capital ESRC Research Group. London South Bank University.
- Fukuyama, F. (1995): "Trust". NY Free Press.
- Fukuyama, F. (2000): "Social Capital and Civil Society". International Monetary Fund, Working Paper Nro. 00/74.
- Glaeser, E. et al (2000): "Measuring Social Capital". The Quarterly Journal of Economics.
- Gordon, S. (2005): "Confianza, Capital Social y Desempeño de Organizaciones". Revista Mexicana de Ciencias y Políticas Sociales. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Grootaert, C. y Van Bastelaer, T. (2002): "Understanding and Measuring Social Capital: A Multidisciplinary Tool for Practitioners". The World Bank, Washington.
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2005): "Introducción A Stata Y Econometría. Clase 5 – Modelos Con Variables Discretas".
- Knack, S y Keefer, P. (1997): "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation". The Quarterly Journal of Economics, Vol 112, Nro. 4, pp.1251-1288.
- Leigh, A. (2006): "Does Equality Lead To Fraternity?". Discussion paper Nro. 513, The Australian National University, Center for Economic Policy Reserch.

- Scott Long, J. y Freese, J. (2001), *Regression Models for Categorical Dependent Variables using STATA*, Stata Press.
- López Arellano, O. (2004): "Desigualdad, pobreza, inequidad y exclusión. Diferencias conceptuales e implicaciones para las políticas públicas". Universidad Autónoma Metropolitana (UAM) de México.
- Narayan, D. y Woolcock, M. (2000): "Capital Social: Implicaciones para la teoría, la investigación y las políticas sobre desarrollo". Banco Mundial.
- Portela, M. y Neira, I. (2003): "Capital social: las relaciones sociales afectan al desarrollo". Colección Documentos, Instituto Internacional de Gobernabilidad de Catalunya.
- Portes, A. (1998): "Social Capital: Its origins and Applications in Modern Sociology". *Journal Storage, Annual Review of Sociology*, Vol. 24, pp. 1-24.
- Putnam, R. (1993): "Making democracy work: Civic traditions in modern Italy. Princeton University Press.
- Putnam, R. (1995): "Bowling alone: America's declining social capital". *Journal of Democracy*. Vol. 6.
- Putnam, R y Helliwell, J. (1999): "Education and Social Capital". National Bureau of Economic Research. Working Paper Nro. 7121
- Ramirez, J. (2005): "Tres Visiones Sobre Capital Social: Bourdieu, Coleman y Putnam". *Acta Republicana, Política y Sociedad*, Nro 4.
- Ray, D. (2002): "Economía del desarrollo". Boston University, Anotni Bosch editor.
- Rossi, M y Zaclicever, D. (2006): "Notas Panorámicas De La Literatura Sobre Capital Social Y Desarrollo: El Papel De La Religión". Documento de Trabajo Nro. 07/06, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR.
- Rothstein, B. y Uslaner, E. (2005): "All For All: Equality, Corruption, And Social Trust". The London School of Economics and Political Science.
- Sabatini, F. (2006): "The Empirics Of Social Capital And Economic Development: A Critical Perspective". The Fondazione Eni Enrico Mattei Note di Lavoro Series Index.
- Sadrieh, A y Verbon, H. (2002): "Inequality, Trust, And Growth: An Experimental Study". Discussion Paper Nro. 2002-84, Tilburg University.

- Sapienza, P., Toldra, A. y Zingales, L.(2007): “Understanding trust”. National Bureau of Economic Research. Working Paper Nro. 13387
- Sen, A (1997): “On economic Inequality”. Oxford University Press.
- Siisiäinen, M. (2000): “Two Concepts of Social Capital: Bourdieu Vs Putnam”. Department of Social Sciences and Philosophy University of Jyväskylä.
- Uslaner, E. y Brown, M. (2005): “Inequality, Trust, and Civic Engagement”. American Politics Research, 33: 868-894.
- Uslaner, E. (2005): "Varieties of Trust". The Fondazione Eni Enrico Mattei. Working Papers Nro. 2005.69.
- You, J. (2005): “A Study Of Social Trust In South Korea.” Presentado en la conferencia anual de la Asociación Americana de Sociología. Philadelphia.
- You, J. (2005): “Inequality and Corruption as Correlates of Social Trust: Fairness Matters More Than Similarity.” Hauser Center and Kennedy School of Government. Working Paper Nro. 29.
- Páginas Web consultadas:
  - [Http://Www.Eumed.Net/Ce/2007c/Gvd.Htm](http://Www.Eumed.Net/Ce/2007c/Gvd.Htm) (2009)
  - <Https://Www.Cia.Gov/Library/Publications/The-World-Factbook/Fields/2172.Html> (2009)
  - <http://www.pnud.org> (2009)
  - <http://web.worldbank.org> (2009)

## IX ANEXOS

<b>ANEXO 1: Conceptos claves utilizados.</b>	
Confianza horizontal o generalizada	Es la anticipación de la reciprocidad
Índice de Gini	Índice que mide la desigualdad en la distribución del ingreso, siendo los valores que tienden a uno aquellos que reflejan una mayor desigualdad
Índice de privación (Dindex)	Es construido considerando el grado de privación con respecto a ciertos bienes (televisor a color, heladera/refrigerador, casa propia, computador, etc.) Siendo =1 cuando el individuo está totalmente privado de dichos bienes

ANEXO 2: Definición de las variables utilizadas. Latinobarómetro 2007.

**Variable dependiente**

<i>Confianza</i>	= 1 si el entrevistado responde que se puede confiar en la mayoría de las personas
------------------	--

**Variables estructurales**

<i>gini</i>	= Índice de Gini (0 a 1)
<i>argentina</i>	= 1 si el entrevistado reside en Argentina
<i>bolivia</i>	= 1 si el entrevistado reside en Bolivia
<i>brasil</i>	= 1 si el entrevistado reside en Brasil
<i>colombia</i>	= 1 si el entrevistado reside en Colombia
<i>costarica</i>	= 1 si el entrevistado reside en Costa Rica
<i>chile</i>	= 1 si el entrevistado reside en Chile
<i>ecuador</i>	= 1 si el entrevistado reside en Ecuador
<i>elsalvador</i>	= 1 si el entrevistado reside en El Salvador
<i>guatemala</i>	= 1 si el entrevistado reside en Guatemala
<i>honduras</i>	= 1 si el entrevistado reside en Honduras
<i>mexico</i>	= 1 si el entrevistado reside en México
<i>nicaragua</i>	= 1 si el entrevistado reside en Nicaragua
<i>panama</i>	= 1 si el entrevistado reside en Panamá
<i>paraguay</i>	= 1 si el entrevistado reside en Paraguay
<i>peru</i>	= 1 si el entrevistado reside en Perú
<i>republicadominicana</i>	= 1 si el entrevistado reside en República Dominicana
<i>uruguay (omitida)</i>	= 1 si el entrevistado reside en Uruguay
<i>venezuela</i>	= 1 si el entrevistado reside en Venezuela

Variables socioeconómicas	
<i>mujer</i>	= 1 si el entrevistado es mujer
<i>edad10 (omitida)</i>	= 1 si el entrevistado es menor de 20 años
<i>edad20</i>	= 1 si el entrevistado tiene entre 20 y 29 años
<i>edad30</i>	= 1 si el entrevistado tiene entre 30 y 39 años
<i>edad40</i>	= 1 si el entrevistado tiene entre 40 y 49 años
<i>edad50</i>	= 1 si el entrevistado tiene entre 50 y 59 años
<i>edad60</i>	= 1 si el entrevistado es mayor de 60 años
<i>educa1 (omitida)</i>	= 1 si el entrevistado es analfabeto o tiene primaria completa
<i>educa2</i>	= 1 si el entrevistado tiene secundaria incompleta
<i>educa3</i>	= 1 si el entrevistado tiene secundaria completa
<i>educa4</i>	= 1 si el entrevistado tiene terciaria incompleta
<i>educa5</i>	= 1 si el entrevistado tiene terciaria completa
<i>casado</i>	= 1 si el entrevistado es casado o está en unión libre
<i>sepvuid</i>	= 1 si el entrevistado es separado, divorciado o viudo
<i>soltero (omitida)</i>	= 1 si el entrevistado es soltero
<i>desoc (omitida)</i>	= 1 si el entrevistado esta desocupado
<i>inactivo</i>	= 1 si el entrevistado es jubilado, pensionista, estudiante o ama de casa
<i>ocupado</i>	= 1 si el entrevistado esta ocupado
<i>indigena</i>	= 1 si el entrevistado es indígena
<i>negro</i>	= 1 si el entrevistado es negro
<i>mestizo</i>	= 1 si el entrevistado es mestizo
<i>otraraza</i>	= 1 si el entrevistado tiene una raza diferente a indígena, negro, mestizo o blanco
<i>blanco (omitida)</i>	= 1 si el entrevistado es blanco
<i>catolico</i>	= 1 si el entrevistado es católico
<i>protestante</i>	= 1 si el entrevistado es protestante
<i>otras</i>	= 1 si el entrevistado no es ni católico ni protestante
<i>ninguna (omitida)</i>	= 1 si el entrevistado no tiene religión
<i>nopract (omitida)</i>	= 1 si el entrevistado no es practicante
<i>nomuypract</i>	= 1 si el entrevistado no es muy practicante
<i>pract</i>	= 1 si el entrevistado es practicante
<i>muypract</i>	= 1 si el entrevistado es muy practicante
<i>dindex</i>	= índice de privación (0 a 1)

**ANEXO 3: Preguntas utilizadas para la elaboración de variables.**

**Latinobarómetro 2007.**

VARIABLES	PREGUNTAS
Confianza	Hablando en general, ¿Diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que uno nunca es lo suficientemente cuidadoso en el trato con los demás?
Sexo	Sexo del Entrevistado
Edad	¿Cuál es su edad?
Educación	¿Qué estudios ha realizado? ¿Cuál es el último año cursado?
Estado Civil	¿Cuál es su estado civil?
Situación ocupacional	¿Cuál es su situación ocupacional actual?
Raza	¿A qué raza se considera perteneciente usted?
Religión	¿Cuál es su religión?
Grado de Religiosidad	¿Cómo se considera Ud.?
Índice de privación	¿Ud. o algún miembro de su hogar posee alguno de los siguientes bienes?
País	País de residencia del entrevistado
Índice de Gini	Valor del Índice de Gini del país correspondiente según <a href="http://www.cia.gov">www.cia.gov</a> (2009)

## ANEXO 4: Salida Modelo I

Confianza	Coef.	Std. Err.	Z	P>z	[95% Conf.	Interval]
<i>argentina</i>	-.3811371	.0799065	-4.77	0.000	-.537751	-.2245232
<i>bolivia</i>	-.1563549	.081729	-1.91	0.056	-.3165409	.0038311
<i>brasil</i>	-.9459006	.0895335	-10.56	0.000	-1.121.383	-.7704182
<i>colombia</i>	-.6710455	.0836041	-8.03	0.000	-.8349065	-.5071845
<i>costarica</i>	-.6802184	.0898551	-7.57	0.000	-.8563312	-.5041057
<i>chile</i>	-.6626529	.0854474	-7.76	0.000	-.8301268	-.495179
<i>ecuador</i>	-.536699	.0838258	-6.40	0.000	-.7009946	-.3724035
<i>elsalvador</i>	-.2045801	.0914007	-2.24	0.025	-.3837221	-.025438
<i>guatemala</i>	.1176689	.087016	1.35	0.176	-.0528793	.2882172
<i>honduras</i>	-.2591659	.0945131	-2.74	0.006	-.4444082	-.0739236
<i>mexico</i>	-.1534532	.0814261	-1.88	0.059	-.3130454	.006139
<i>nicaragua</i>	-.2036937	.0869148	-2.34	0.019	-.3740435	-.0333439
<i>panamá</i>	-.0068314	.0824989	-0.08	0.934	-.1685263	.1548635
<i>paraguay</i>	-.8745794	.0943471	-9.27	0.000	-1.059.496	-.6896624
<i>peru</i>	-.4373527	.0841718	-5.20	0.000	-.6023265	-.272379
<i>republicad~a</i>	-.133904	.0868537	-1.54	0.123	-.3041341	.0363261
<i>venezuela</i>	-.0477879	.0782423	-0.61	0.541	-.2011399	.1055641
<i>mujer</i>	-.1380647	.0282188	-4.89	0.000	-.1933725	-.082757
<i>edad20</i>	-.0422468	.0554168	-0.76	0.446	-.1508616	.0663681
<i>edad30</i>	-.0457156	.0607531	-0.75	0.452	-.1647894	.0733583
<i>edad40</i>	-.0824431	.0626116	-1.32	0.188	-.2051597	.0402734
<i>edad50</i>	-.0478066	.0663928	-0.72	0.471	-.177934	.0823208
<i>edad60</i>	-.0346059	.0653099	-0.53	0.596	-.1626109	.0933992
<i>educ2</i>	-.1101823	.0412342	-2.67	0.008	-.1909999	-.0293647
<i>educ3</i>	.0009722	.0388141	0.03	0.980	-.0751019	.0770464
<i>educ4</i>	.0559249	.0523695	1.07	0.286	-.0467174	.1585672
<i>educ5</i>	.1099196	.0519873	2.11	0.034	.0080264	.2118128
<i>sepiud</i>	.1120192	.0416843	2.69	0.007	.0303195	.1937189
<i>soltero</i>	.059103	.0329742	1.79	0.073	-.0055252	.1237313
<i>ocupado</i>	.0727434	.0655085	1.11	0.267	-.0556509	.2011377
<i>inactivo</i>	.081301	.0677728	1.20	0.230	-.0515312	.2141332
<i>negro</i>	.1157653	.0620438	1.87	0.062	-.0058384	.2373689
<i>indígena</i>	.1377952	.0520968	2.64	0.008	.0356874	.2399031
<i>mestizo</i>	.0050433	.0364821	0.14	0.890	-.0664603	.0765469
<i>otraraza</i>	.1104283	.0519524	2.13	0.034	.0086035	.2122531
<i>católico</i>	-.1154962	.1117379	-1.03	0.301	-.3344984	.103506
<i>protestante</i>	-.1485128	.1144176	-1.30	0.194	-.3727673	.0757416
<i>nomuypract</i>	-.0267766	.0429504	-0.62	0.533	-.1109578	.0574047
<i>pract</i>	.0769179	.043671	1.76	0.078	-.0086756	.1625114
<i>muypract</i>	.1147089	.0527014	2.18	0.030	.011416	.2180018
<i>dindex</i>	.0077892	.0758258	0.10	0.918	-.1408267	.1564051
<i>cons</i>	-.5714488	.1568158	-3.64	0.000	-.878802	-.2640956

Observaciones

14599

Pseudo R2

0.0518

## ANEXO 5: Salida Modelo II

Confianza	Coef.	Std. Err.	Z	P>z	[95% Conf.	Interval]
<i>mujer</i>	-.1326302	.0277825	-4.77	0.000	-.1870829	-.0781774
<i>edad20</i>	-.0110041	.0540784	-0.20	0.839	-.1169958	.0949875
<i>edad30</i>	-.0197884	.0590792	-0.33	0.738	-.1355815	.0960048
<i>edad40</i>	-.0575718	.0608429	-0.95	0.344	-.1768218	.0616781
<i>edad50</i>	-.0239771	.0645969	-0.37	0.711	-.1505846	.1026304
<i>edad60</i>	-.0202399	.063441	-0.32	0.750	-.1445818	.1041021
<i>educ2</i>	-.1071269	.039107	-2.74	0.006	-.1837753	-.0304786
<i>educ3</i>	-.0299979	.0370837	-0.81	0.419	-.1026806	.0426848
<i>educ4</i>	.0624591	.0505306	1.24	0.216	-.0365791	.1614973
<i>educ5</i>	.0842972	.0495306	1.70	0.089	-.0127811	.1813754
<i>sepiud</i>	.1424244	.0406827	3.50	0.000	.0626877	.2221611
<i>soltero</i>	.0682263	.0323316	2.11	0.035	.0048575	.1315952
<i>ocupado</i>	.0980353	.0635413	1.54	0.123	-.0265034	.222574
<i>inactivo</i>	.1078225	.0659077	1.64	0.102	-.0213543	.2369993
<i>negro</i>	.205142	.0567914	3.61	0.000	.0938329	.3164512
<i>indígena</i>	.3830897	.0458979	8.35	0.000	.2931314	.473048
<i>mestizo</i>	.099688	.0310075	3.21	0.001	.0389145	.1604615
<i>otraraza</i>	.1679579	.049166	3.42	0.001	.0715943	.2643214
<i>católico</i>	-.0050084	.1098277	-0.05	0.964	-.2202667	.2102499
<i>protestante</i>	-.0064154	.1123187	-0.06	0.954	-.2265559	.2137251
<i>nomuypract</i>	-.0856567	.0413765	-2.07	0.038	-.1667531	-.0045603
<i>pract</i>	.0259506	.0418019	0.62	0.535	-.0559795	.1078808
<i>muypract</i>	.0959541	.0508988	1.89	0.059	-.0038057	.1957138
<i>dindex</i>	.0791194	.0691739	1.14	0.253	-.056459	.2146977
<i>gini</i>	-1.092.737	.2787837	-3.92	0.000	-1.639.143	-.546331
<i>cons</i>	-.5669516	.2073311	-2.73	0.006	-.9733132	-.1605901
Observaciones	14599					
Pseudo R2	0.0143					