



Facultad de Ciencias Económicas y de Administración
Universidad de la República

UNIVERSIDAD DE LA REPÚBLICA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRACIÓN

Tesis para optar al Título de Licenciado en Economía

**DETERMINANTES DEL APOYO DE LOS INDIVIDUOS AL
LIBERALISMO ECONÓMICO.**

Agustín González

Massimiliano Iannolo

Juan Manuel Lissignoli

Tutor: Rosario Queirolo

Montevideo, Uruguay

Marzo 2012

PÁGINA DE APROBACIÓN

El tribunal docente integrado por los abajo firmantes aprueba la Monografía:

Título

.....

Autor

.....

Tutor

.....

Carrera

.....

Cátedra

.....

Puntaje

.....

Tribunal

Profesor..... (Nombre y firma).

Profesor..... (Nombre y firma).

Profesor..... (Nombre y firma).

FECHA.....

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad de la República, por los conocimientos adquiridos durante nuestra formación académica.

Especialmente a nuestra tutora Rosario Queirolo por su dedicación, seguimiento y aportes a lo largo de todo el proceso de investigación.

A Ignacio Zuasnábar, Juan Ariel Bogliaccini y Pablo da Silveira, por la contribución con ideas e intercambio de conocimientos pertinentes a la presente Monografía.

A profesores, compañeros, amigos y familiares que apoyaron a lo largo de nuestras carreras y colaboraron con ideas y opiniones constructivas durante el proceso de realización.

A todas aquellas personas, que sin haber sido citadas, contribuyeron en alguna medida a la realización de éste trabajo.

RESUMEN

En este trabajo se construye un índice con el objetivo de medir la intensidad de liberalismo económico, a partir de un grupo de preguntas relevadas por la World Values Survey (WVS), realizadas a individuos pertenecientes a 14 países. Una vez obtenido el índice de liberalismo económico (ILE), se buscaron los determinantes de las posturas económicas que asumen los encuestados. Para este fin se utilizaron dos modelos, uno general, sin tomar en cuenta el lugar donde habitan, y otro donde se controla por grupos de países contruidos en base a la literatura de variedades de capitalismo. Como principales resultados encontramos que; i) los países clasificados como liberales en función de las instituciones y prácticas de organización económica (Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda) presentan los valores más altos del ILE, mientras que los hispanoamericanos (Argentina, Brasil, Uruguay, Chile, México y España) los más bajos; ii) la orientación política, el nivel educativo, la confianza en las grandes empresas, así como la libertad y control sobre su propia vida, son los principales factores que explican la adopción de posturas económicamente liberales dentro de las variables que capturan los rasgos individuales; iii) en la segunda especificación, al diferenciar por grupo de países, el modelo aumenta su grado de significación global, otorgando importancia a la región en la cual habita el individuo; iv) en relación a las variables macroeconómicas utilizadas, una vez que se clasifica por grupo de países según las variedades de capitalismo, las mismas resultan todas significativas para explicar el valor del índice (PIB per cápita, Inflación, Tasa de desempleo, Gasto social medido en términos del PIB) con excepción del coeficiente de apertura de la economía.

Palabras claves: Liberalismo económico, índice, World Values Survey, regresión lineal múltiple, variedades de capitalismo, determinantes socioeconómicos

TABLA DE CONTENIDO.

PÁGINA DE APROBACIÓN	II
AGRADECIMIENTOS	III
RESUMEN.....	IV
TABLA DE CONTENIDO.....	V
ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS.....	VII
I- INTRODUCCIÓN.....	1
II- ANTECEDENTES REVISADOS	5
I) CULTURA Y ECONOMÍA	5
II) POLÍTICA COMERCIAL	6
III) POLÍTICAS REDISTRIBUTIVAS Y ESTADO.	8
III- MARCO TEÓRICO.....	11
I) PROPIEDAD PRIVADA.....	12
II) GENERACIÓN DE RIQUEZA.....	13
III) ROL DEL ESTADO	15
IV) INTERÉS INDIVIDUAL	15
V) COMPETENCIA.....	17
IV- METODOLOGÍA	18
I) CONSTRUCCIÓN DEL ÍNDICE.....	18
II) SELECCIÓN DE LOS PAÍSES	23
V- DATOS.....	28
I) FUENTES DE INFORMACIÓN.....	28
II) DESCRIPCIÓN DE VARIABLES.	32
A) VARIABLE DEPENDIENTE: ÍNDICE DE LIBERALISMO ECONÓMICO	32
B) VARIABLES INDEPENDIENTES.	39
1) Características del Individuo.....	42
2) Moral y Espíritu	44

3) Política y Nacionalismo.....	45
4) Confianza y Libertad.....	47
5) Variables Macroeconómicas e Institucionales.....	49
VI- RESULTADOS	54
I) ILE Y VARIABLES MACROECONÓMICAS.....	54
II) MODELO GENERAL.....	61
III) MODELO POR GRUPO DE PAÍSES.....	71
BIBLIOGRAFÍA CITADA	80
ANEXO A: CONSTRUCCIÓN ALTERNATIVA DEL ÍNDICE: DIMENSIONES.....	85
ANEXO B: CONSTRUCCIÓN ALTERNATIVA DEL ÍNDICE: NÚCLEOS FUERTE Y SUAVE	87
ANEXO C: CONSTRUCCIÓN DEL ÍNDICE TOLERANCIA.....	91
ANEXO D: VARIABLES MACROECONÓMICAS.....	92
ANEXO E: PROMEDIO DE LAS PREGUNTAS QUE COMPONEN EL ÍNDICE POR PAÍS	95
ANEXO F: DISTRIBUCIÓN DEL ÍNDICE	96
ANEXO G: ESTADÍSTICAS DE INFLACIÓN.....	98
ANEXO H: TABLA DE CORRELACIONES.....	99
ANEXO I: CONTRASTES DE HETEROCEDASTICIDAD.....	101

ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS.

CUADRO 4.1: PREGUNTAS DE LA VARIABLE DEPENDIENTE	22
CUADRO 5.1: PAÍSES SELECCIONADOS Y TAMAÑO MUESTRAL.....	29
CUADRO 5.2: EVOLUCIÓN DEL ILE ENTRE OLAS.	33
CUADRO 5.3: VARIABLES INDEPENDIENTES I.	40
CUADRO 5.4: VARIABLES INDEPENDIENTES II.	41
CUADRO 6.1: CORRELACIONES ILE PROMEDIO Y VARIABLES MACROECONÓMICAS	54
CUADRO 6.2: MODELO DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE GENERAL.....	62
CUADRO 6.3: MODELO DE REGRESIÓN LINEAL MÚLTIPLE POR GRUPOS DE PAÍSES.....	72
CUADRO A.1: FORMULACIÓN DE DIMENSIONES DEL ILE	85
CUADRO A.2: ALPHA DE CRONBACH DIMENSIÓN MERCADOS Y COMPETENCIA	86
CUADRO A.3: MATRIZ DE CORRELACIONES DIMENSIÓN MERCADOS Y COMPETENCIA	86
CUADRO A.4: ALPHA DE CRONBACH DIMENSIÓN ROL DEL ESTADO.....	86
CUADRO A.5: MATRIZ DE CORRELACIONES DIMENSIÓN ROL DEL ESTADO ...	86
CUADRO B.1: ALPHA DE CRONBACH DEL COMPONENTE FUERTE	89
CUADRO B.2: RESULTADOS DEL COMPONENTE FUERTE	89
CUADRO B.3: ALPHA DE CRONBACH DEL COMPONENTE SUAVE	90
CUADRO B.4: RESULTADOS DEL COMPONENTE SUAVE	90
CUADRO C.1: PREGUNTAS QUE COMPONEN EL ÍNDICE DE TOLERANCIA	91

CUADRO D.1: VALORES DE LAS VARIABLES MACROECONÓMICAS DEL ESTUDIO.....	92
CUADRO E.1: VALORES PROMEDIO DE PREGUNTAS QUE INTEGRAN EL ILE.	95
CUADRO F.1: ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LA VARIABLE ILE.	97
CUADRO F.2: TEST DE NORMALIDAD DE KOLMOGOROV-SMIRNOV	97
CUADRO G.1: REGISTROS DE INFLACIÓN PROMEDIO ANUAL SEGÚN PERÍODOS.....	98
CUADRO I.1: RESULTADOS PARA EL MODELO GENERAL SIN ERRORES ROBUSTOS	101
CUADRO I.2: RESUMEN DEL MODELO GENERAL SIN ERRORES ROBUSTOS	102
CUADRO I.3: TEST DE HETEROSCEDASTICIDAD PARA EL MODELO GENERAL	102
CUADRO I.4: RESULTADOS DEL MODELO POR GRUPOS DE PAÍSES SIN ERRORES ROBUSTOS.....	103
CUADRO I.5: RESUMEN DEL MODELO POR GRUPOS DE PAÍSES SIN ERRORES ROBUSTOS	103
CUADRO I.6: TEST DE HETEROSCEDASTICIDAD PARA EL MODELO POR GRUPOS DE PAÍSES	104
FIGURA 5.1: EVOLUCIÓN DEL ILE.....	34
FIGURA 6.1: ILE PROMEDIO VS PBI PER CÁPITA	55
FIGURA 6.2: ILE VS GASTO PÚBLICO SOCIAL.....	57
FIGURA 6.3: ILE VS COEFICIENTE DE APERTURA	57
FIGURA 6.3: ÍNDICE DE LIBERALISMO ECONÓMICO E INFLACIÓN	58
FIGURA 6.4: ÍNDICE DE LIBERALISMO ECONÓMICO Y DESEMPLEO	59
FIGURA 6.5: ÍNDICE DE LIBERALISMO ECONÓMICO Y COEFICIENTE DE GINI .	60
FIGURA F.1: DISTRIBUCIÓN DE LAS RESPUESTAS DEL ILE.	96

I- INTRODUCCIÓN

La presente monografía tiene como objetivo el estudio de los determinantes del Liberalismo Económico en los individuos. Para lograrlo, se plantea la construcción de un índice que recoja los principales conceptos que se encuentran dentro de la definición de Liberalismo Económico, a partir de las preguntas disponibles en las encuestas de opinión realizadas por la World Values Survey (WVS). Nos planteamos esta investigación para intentar comprender cuales aspectos resultan importantes para explicar que una persona sea liberal en lo económico. La importancia del estudio radica en aportar un instrumento de medición, útil para futuras investigaciones, así como definir un concepto abstracto a través de las creencias de las personas, que a su vez permita conocer cuán receptivos pueden llegar a ser distintas poblaciones a medidas públicas de carácter liberal.

El trabajo se basa en la hipótesis de que las características personales de los individuos, influyen en la determinación de sus posturas ideológicas en materia económica. Se analizará en este caso, el impacto que tienen sobre el grado de liberalismo individual aspectos como la religión, la orientación política, la importancia que la persona le asigna a vivir bajo un régimen democrático y a la política en general, el nacionalismo, el género, la edad, el nivel educativo, entre otros; intentando identificar si existen características individuales que se correspondan con una mayor o menor aceptación de la ideología liberal. A su vez, se estudia la posible influencia de algunas variables macroeconómicas, (a

saber: PBI per cápita, el coeficiente de apertura de la economía, el nivel del gasto público social en relación al PBI, el Índice de Gini, la tasa de desempleo y la tasa de inflación), sobre las posturas liberales de los individuos.

La motivación del estudio surge en poder analizar y aproximar de forma cuantitativa el concepto de liberalismo económico, que es mencionado con frecuencia en la disciplina económica y en el debate político. Se procura el acercamiento a dicho concepto a través de las opiniones de las personas, con la intención de analizar e identificar los factores determinantes de la postura ideológica de los individuos.

La utilidad del estudio reside en aportar un elemento de carácter innovador: la construcción de un índice de liberalismo económico; para realizar una interpretación más rica de las opiniones de los individuos y sus posturas acerca de la organización económica. Por otra parte, puede sentar un precedente para futuras investigaciones, respecto de la metodología empleada y su aplicación para el análisis de bases de datos de opinión pública, vinculadas a la temática del estudio o a ciertas dimensiones del mismo. Vale agregar que la construcción del Índice de Liberalismo Económico, puede constituir información útil e interesante para agrupaciones, partidos políticos, gobiernos y organismos internacionales, a los efectos de conocer el comportamiento de una parte importante del electorado, e intentar anticipar la receptividad de las personas ante ciertas políticas públicas de carácter liberal. A su vez, el trabajo resulta significativo debido a que aporta la medición del concepto liberalismo económico a los estudios de la WVS, añadiendo un nuevo tópico a las investigaciones vinculadas a esta encuesta y a las encuestas de opinión en general.

Para el abordaje del estudio se seleccionaron trabajos similares en cuanto al análisis de los determinantes de las posturas de los individuos. Se revisaron a tales efectos trabajos referidos a la posición de los individuos respecto del comercio internacional, su nivel de identidad nacional, o el grado de apoyo a políticas redistributivas.

La metodología empleada involucra la construcción de un índice de liberalismo económico, conformado en base a una selección de preguntas de la encuesta de opinión realizada por la World Values Survey Association. La misma pretende recoger los cambios culturales que experimentan los valores y creencias de la sociedad a través del tiempo. La investigación es conducida por distintos investigadores sociales en un grupo de más de 80 países en los seis continentes. Las preguntas utilizadas se consideran pertinentes para reflejar el concepto de liberalismo económico. Luego de conformado el índice, se buscan sus determinantes utilizando modelos de regresión lineal múltiple, a partir de un conjunto de variables explicativas. Del anterior análisis es que se extraen las conclusiones del presente trabajo.

El texto se organiza en las siguientes secciones. En primer lugar se analizarán los antecedentes revisados para luego dar paso a la definición del marco teórico de esta investigación. En segundo lugar, se presenta el análisis de los datos que incluye tanto la descripción de las variables utilizadas como el proceso de construcción del índice, haciendo referencia a las fuentes de información relevadas. La tercera sección describe la metodología del trabajo, la modelización utilizada y la estrategia empírica, y a posteriori se presentan los resultados de la investigación. Por último, se esbozan las principales

conclusiones sobre qué factores determinan las posturas liberales económicas en los individuos.

II- Antecedentes Revisados

Aunque no encontramos un trabajo que trate de forma específica la problemática que pretendemos abordar, si existen antecedentes de estudios que buscan analizar cuáles son los determinantes de las preferencias de los individuos en temas como el proteccionismo comercial, el nivel de nacionalismo o el grado de apoyo para políticas redistributivas, entre otros.

Como destaca **Fernández** (2008), la mayoría de los trabajos vinculados con temas de cultura, estudian las creencias de los individuos mediante la realización de encuestas (la World Values Survey, a nivel global, por ejemplo), en algunos casos simplemente buscando determinantes a nivel individual, y en otros a nivel agregado, estudiando por ejemplo, correlaciones con el desempeño económico.

En este apartado repasamos algunos antecedentes vinculados a tres áreas de estudio: a) cultura y economía; b) política comercial; y c) políticas redistributivas y Estado.

i) Cultura y economía

Uno de los trabajos que significó un gran aporte al estudio de las creencias y preferencias, es el de **Di Tella et al.** (2006). Al igual que lo que ocurre en nuestro trabajo, buscan analizar un concepto complejo, en este caso el de cultura, a través de preguntas realizadas en la WVS. De esta forma logran una medida que pueden utilizar para realizar comparaciones a nivel internacional.

Intentan identificar caracteres de las naciones que producen la evolución de distintos sistemas de creencias. Correlacionan valores relacionados con la meritocracia y la pobreza (medidos a través de preguntas de la WVS) con el crecimiento económico, comparándolo con determinantes institucionales y geográficos del ingreso. Encuentran una relación estadística significativa entre las creencias económicas de los individuos y la performance económica de los países donde residen. En aquellos países donde las creencias definidas como de izquierda están más extendidas, vinculadas con las injusticias de la situación de pobreza de los individuos, la imposibilidad de escapar a la misma y la ayuda del gobierno a la personas en esta situación, presentan tasas de crecimiento menores. Para los autores, una explicación de este resultado es que aquellas creencias vinculadas con la dificultad de escapar de la pobreza y la injusticia de la vida, puede llevar a que los individuos trabajen de forma menos intensa en la búsqueda de un mejor trabajo que genere esperanza de un mejor futuro, aparejando un desempeño económico por debajo del potencial.

ii) Política comercial

En el área del análisis de la formación de las creencias con respecto a la política comercial, a nivel internacional se destacan los trabajos realizados por **Mayda et al.** (2005) y por **Guiso et al.** (2004). En el primer caso se busca analizar si las opiniones de los ciudadanos coinciden con lo que predice el modelo Heckscher-Ohlin¹ en relación al movimiento de flujos comerciales.

¹ Los países exportan los bienes cuya producción es intensiva en el factor en el que el país es abundante, mientras que importan aquellos bienes que utilizan de forma intensiva el factor que es relativamente escaso en el país.

Como principal resultado, encuentran que los individuos ocupados en los sectores no transables resultan ser los más favorables al comercio, mientras que los ocupados en sectores con desventajas comparativas tienden a ser los más proteccionistas. También estudian de qué forma inciden otros factores, tanto económicos como no económicos. Entre éstos, encuentran que el nivel educativo y el ingreso están asociados de forma positiva con las actitudes pro-comercio. El efecto del nivel educativo es creciente con la riqueza del país donde residen los individuos. También hallan una relación positiva con la posición subjetiva que declara el individuo en la escala social, resultando que los individuos que dicen pertenecer a las clases “altas” son más favorables al comercio.

La afiliación política no parece tener relación con las actitudes frente al comercio, mientras que el nivel de nacionalismo está asociado de forma positiva con el apoyo a políticas proteccionistas.

En el trabajo de Guiso et al. (2004) se estudia de qué forma influyen, en el intercambio entre países la existencia de sesgos culturales. Uno de los principales resultados de esta investigación es que la confianza de los ciudadanos, tanto hacia sus compatriotas como hacia ciudadanos de otros países, tiene un efecto positivo y significativo en la explicación del comercio, así como en la inversión extranjera directa.

Por otro lado, también resultan valiosos los aportes de **Mayda et al.** (2007) y de **Elrich et al.** (2010), ya que analizan de forma detallada la relación entre la propensión a tomar riesgo y las actitudes hacia el proteccionismo comercial. En

ambos estudios se encuentra que aquellos individuos con mayor aversión al riesgo son los que presentan preferencias más proteccionistas.

En lo que respecta a la investigación local, existen algunos trabajos que estudian problemáticas similares a las anteriormente citadas. **Melgar et al.** (2009), al igual que en los trabajos anteriores, estudian de qué forma incide en la adopción de posturas proteccionistas, la educación, el ingreso relativo, la edad, entre otros factores. Las dos primeras características están correlacionadas de forma positiva con el apoyo al comercio internacional. Por otro lado, la religiosidad opera en sentido contrario, influyendo de forma negativa. También se plantearon investigar de qué forma inciden variables macroeconómicas, donde la inflación impacta de forma negativa en el apoyo a la liberalización del comercio internacional. **Melgar** (2007) compara los determinantes de las posturas librecambistas de Uruguay y Canadá. En este estudio no se encontró evidencia que respalde el Modelo Heckscher-Ohlin para explicar la formación de preferencias. Si resultó significativa la religión, la filiación política y el grado de nacionalismo.

iii) Políticas redistributivas y Estado.

En los últimos años se ha desarrollado una extensa literatura que busca explicar por qué algunos individuos son más propensos que otros a darle apoyo a políticas de redistribución del ingreso. En estas investigaciones (**Gaviria** (2006), **Fong** (2001) y **Alesina et al.** (2005)), se intenta entender cómo funciona el vínculo entre el apoyo a políticas redistributivas y la creencia de cómo se genera riqueza en una sociedad. Se encuentra que aquellas personas que piensan que los resultados de mercado son injustos, son las más

propensas a apoyar este tipo de políticas. Aquellas sociedades donde se piensa que el resultado económico de los individuos es fruto del esfuerzo realizado y no de algún factor exógeno como puede ser la suerte, son más propensas a apoyar una menor tributación y una menor redistribución del ingreso por parte del Estado.

Los trabajos de **Fong** (2006) y **Gaviria** (2006), encuentran que las preferencias redistributivas están asociadas fuertemente con la percepción de la movilidad social que experimenta un individuo a lo largo de su vida (tanto la pasada, como las expectativas acerca de la movilidad futura). Aquellos individuos que perciben una menor movilidad son más propensos a apoyar políticas redistributivas por parte del Estado.

En un trabajo del **BID** (2008), compilado por Eduardo Lora, se marca que la mayoría de la población en América Latina es pesimista en cuanto al grado de movilidad que pueden experimentar durante su vida, evidencia que fundamenta el grado de apoyo que tienen las políticas redistributivas en la región. En sociedades donde se tiene la creencia que la movilidad social es alta (por ejemplo, en los Estados Unidos), los ciudadanos son más propensos a oponerse a la redistribución y justifican que aquellos individuos con menores ingresos están en esa situación por su falta de esfuerzo.

Por último, creemos relevante destacar el trabajo de **Alesina et al.** (2001), donde se busca, mediante el estudio de las creencias, explicar las diferencias de la organización de la economía norteamericana en relación a la europea. Se pregunta cuáles son las causas que explican que en Estados Unidos esté más difundida la iniciativa privada y un gobierno que se financia con una baja carga

tributaria, en comparación con Europa donde el Estado juega un papel más importante en la gestión de la economía. Para estos autores, las creencias como componente importante de la cultura juegan un rol relevante en la explicación. El 60% de los norteamericanos creen que quienes están en la pobreza se encuentran en esta situación porque son perezosos, mientras que en Europa solo el 26% se alinea con esta idea. Muestran que aquellos países donde el porcentaje de las personas que se afilian a esta creencia es bajo, así como otras creencias relacionadas con el funcionamiento correcto del mercado libre, son aquellos donde la intervención estatal es más significativa.

Como se puede apreciar en esta sección, la bibliografía relacionada con el estudio de los determinantes de las creencias de los individuos abarca una cantidad importante de temas, y los mismos son tratados en profundidad por una creciente literatura (tanto a nivel local como internacional). En la sección siguiente presentamos el proceso teórico de construcción del índice. Justificamos la inclusión de las preguntas seleccionadas, marcando las distintas dimensiones del concepto que cubrimos con las mismas.

III- MARCO TEÓRICO

La Real Academia Española (RAE) define al liberalismo como “una doctrina política que defiende las libertades y la iniciativa individual, limita la intervención del Estado y de los poderes públicos en la vida social, económica y cultural”².

Si bien es cierto que la definición que nos brinda la RAE aproxima de forma bastante precisa el concepto de liberalismo, existe una gran cantidad de autores que han realizado aportes destacados dentro de la literatura liberal desde distintas disciplinas, que deben ser tenidos en cuenta para realizar una definición más acabada de un concepto sumamente rico.³

A partir de **Schumpeter** (1971) podemos realizar una primera aproximación, distinguiendo el liberalismo político del económico. Para este autor, el primer concepto engloba “la adhesión al principio del régimen parlamentario, a la libertad de voto y a la ampliación de este derecho, a la libertad de prensa, a la separación de la Iglesia y el Estado, a los tribunales de jurados, etc., sin olvidar una política internacional cauta y pacífica, aunque no necesariamente pacifista”. Por liberalismo económico entiende: “el espíritu del laissez-faire, esto es, basándose en la teoría de que el modo mejor de promover el desarrollo

² Vigésima segunda edición del diccionario de la RAE. Versión digital: www.rae.es

³ Knowles en su libro “Introducción a la filosofía política” (.2001: 73) presenta un listado de los principales contribuyentes a la literatura del liberalismo: “se encuentran pensadores tan diversos como John Locke, el barón de Montesquieu, los federalistas, Benjamin Constant, Alexis de Tocqueville, John Stuart Mill, T.H Green, Karl Popper, Friedrich August von Hayek y, recientemente, John Rawls y Joseph Raz”

económico y el bienestar general consiste en romper las cadenas que traban la economía empresarial privada y dejar que siga su camino.”

Dentro de la filosofía política, algunos autores como **Knowles** (2001) proclaman la existencia de temas comunes en la literatura liberal. El derecho a la propiedad privada, la defensa del estado de derecho y de las libertades tradicionales (como la de expresión, de asociación y de religión), se encuentran tratados en forma recurrente. En el plano político, la democracia se destaca como el método más virtuoso para la participación de los ciudadanos en la toma de decisiones gubernamentales.

Lo que buscamos en nuestro trabajo es seleccionar aquellas dimensiones que aproximen de mejor forma el concepto teórico que intentamos medir. Una vez definidas estas dimensiones, seleccionaremos aquellas preguntas que capturan de mejor forma las creencias de los individuos vinculadas con las diferentes dimensiones. De esta forma vamos a generar una medición, el índice de liberalismo económico, que nos va a permitir comparar a nivel internacional un concepto de gran riqueza a nivel teórico, quizás nuestro principal desafío a la hora de enfrentar esta investigación.

Las dimensiones seleccionadas fueron las siguientes: i) propiedad privada; ii) generación de riqueza; iii) rol del Estado iv) Interés individual; v) competencia

i) Propiedad privada

La propiedad privada es una de las instituciones claves para el funcionamiento de la economía dentro del pensamiento liberal. El origen de la propiedad privada se puede rastrear en la prehistoria, según **Galbraith** (1989), pero es el

derecho romano que la eleva como elemento clave, tanto como originador de disputas, como de cohesión social.⁴

El valor que los individuos le otorgan a la propiedad privada en contraposición a la propiedad estatal, fue medido de la siguiente forma:

DEBE AUMENTAR LA PROPIEDAD GUBERNAMENTAL DE LOS NEGOCIOS Y DE LA INDUSTRIA	DEBE AUMENTAR LA PROPIEDAD PRIVADA DE LOS NEGOCIOS Y DE LA INDUSTRIA
01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	

Los encuestados que se posicionan en los valores más cercanos a la unidad se inclinan por una mayor participación estatal en el proceso de producción, en contraposición a los individuos que se ubican en valores más cercanos al número diez, quienes visualizan a la propiedad privada como el canal por el cual se debe ser encauzada la creación de bienestar.

ii) Generación de riqueza

Una de las innovaciones que introdujeron los primeros pensadores liberales en la historia del pensamiento económico, fue la forma en la cual concibieron el proceso de generación de riqueza individual y de las naciones en su conjunto.

⁴ “Pero fue el derecho romano que otorgó a la propiedad su identidad formal y a su poseedor el *dominium*, es decir, los derechos que hoy se dan por supuestos. Estos derechos eran sumamente amplios: abarcaban no sólo el uso y el disfrute, sino también el mal uso y el abuso. A partir de entonces, toda intromisión ajena, incluida la del estado, no podría legitimarse sin alegar ninguna justificación. Ninguna institución del mundo no socialista ha podido rivalizar con la propiedad privada en cuanto a importancia, utilización y afán de llegar a ella; a la vez, ninguna otra institución ha sido tan fértil como generadora de discordia social, económica o política. Los conservadores, en la economía no socialista, proclaman con irreflexiva elocuencia “los derechos de la propiedad privada”, mientras que los de la izquierda social (liberales, en la jerga norteamericana) alegan en forma contenciosa pero a la vez cauta los intereses superiores del estado o de la colectividad.” (Galbraith 1989: 29)

Esta nueva concepción surge como rechazo a la doctrina mercantilista que concebía el nivel de riqueza (medido a través del stock de metales preciosos en posesión del país) como un número finito, que debía ser disputado por las distintas naciones. Para los liberales, el proceso de crecimiento económico puede ser beneficioso para todos, a nivel individual mediante la libre empresa y a nivel internacional, mediante el comercio libre, donde cada país logre especializarse en función de sus ventajas comparativas.

Para medir como visualizan los individuos al proceso de generación de riqueza se utilizó la siguiente pregunta:

LAS PERSONAS SÓLO PUEDEN ACUMULAR RIQUEZA A EXPENSAS DE OTROS	LA RIQUEZA PUEDE CRECER DE TAL MANERA QUE HAYA PARA TODOS
01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	

Aquellos individuos que se ubican más cercanos a 1 son más proclives a visualizar el proceso de generación de riqueza como un juego de suma cero, donde la riqueza creada por un individuo (o a nivel agregado por un país) equivale a la pérdida de otro. Quienes se ubiquen en el otro extremo de la escala, en sintonía con el pensamiento liberal, conciben que en este proceso la prosperidad de algunos individuos no es resultado de la pérdida de bienestar de otros.

iii) Rol del Estado

Como puntualizó **Friedman** (1962) el liberalismo “Defendía el “laissez faire” dentro del país como medio de reducir el papel del Estado en los asuntos económicos y, por tanto, de aumentar el papel del individuo”.

Para medir el rol que el Estado debe jugar en el proceso de generación y redistribución del ingreso se presenta, a los encuestados, la siguiente escala:

EL ESTADO DEBE TENER MÁS RESPONSABILIDAD PARA ASEGURAR QUE TODOS TENGAN SUSTENTO	LOS INDIVIDUOS DEBEN TENER MÁS RESPONSABILIDAD PARA SOSTENERSE A SÍ MISMOS
01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	

Aquellos que escogen valores cercanos al uno son los individuos más propensos a apoyar la intervención estatal, mientras que quienes eligen valores cercanos al 10 creen que se debe minimizar la presencia del Estado en el proceso de creación del ingreso de los individuos.

iv) Interés individual

Uno de los puntos de contacto entre los distintos autores liberales es la importancia que todos le otorgan a la libertad individual, como valor primordial a respetar.

El acento en el interés individual como incentivo fundamental de la actividad económica es, para Galbraith (1989), el principal aporte de la obra de Adam Smith, padre de la economía clásica: “Su consecución privada y competitiva es

la fuente del máximo bien público. No hemos de esperar que nuestra comida provenga de la benevolencia del carnicero, ni del cervecero, ni del panadero, sino de su propio interés. No apelamos a su humanitarismo, sino a su amor propio” (Libro I, cap. 2. Riqueza de la Naciones)⁵.

Es así que mediante una de las más famosas metáforas de la literatura económica, es que Adam Smith busca esclarecer cómo actúa el individuo en la persecución de su propio interés siendo que “en este caso, como en tantos otros, es guiado por una mano invisible para la consecución de un fin que no entraba en sus intenciones” (Libro 4, cap. 2)⁶.

Si los individuos actúan de forma libre, guiándose por su interés individual, la igualdad de resultados no es un objetivo que debe ser perseguido, sino que las diferencias de ingresos actúan como incentivo para que los individuos puedan progresar.

Para medir esta dimensión del concepto, utilizamos la siguiente pregunta:

LOS INGRESOS DEBEN HACERSE MÁS IGUALES	SE NECESITA MAYORES DIFERENCIAS EN LOS INGRESOS COMO INCENTIVO AL ESFUERZO INDIVIDUAL.
01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	

Se plantean dos posiciones: por un lado quienes seleccionen valores cercanos a la unidad piensan que la igualdad de resultados es un objetivo a perseguir; mientras que por el otro lado, los individuos que se ubican cerca del número 10

⁵ Galbraith, John K. (1989), “Historia de la economía.” Editorial Ariel. Página 77

⁶ Ibíd. Página 77

piensan que las diferencias de ingreso sirven como estímulo para la búsqueda de un mayor ingreso.

v) Competencia

Uno de los pilares fundamentales del liberalismo económico es la defensa de la libre competencia de los individuos en el mercado. Esta idea tiene sus orígenes en el pensamiento fisiócrata, corriente ideológica que se desarrolló en Francia durante el Siglo XVII. Esta corriente defendía el “laissez faire”, buscando minimizar la intervención estatal en el proceso de producción, comercio y consumo, permitiendo la libre concurrencia en el mercado.

Mediante la siguiente escala se busca medir la propensión de los individuos a apoyar la competencia:

LA COMPETENCIA ES DAÑINA. SACA LO PEOR DE LAS PERSONAS	LA COMPETENCIA ES BUENA. ESTIMULA A LAS PERSONAS A TRABAJAR DURO Y DESARROLLAR NUEVAS IDEAS
01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	

Los individuos que valoran de forma más intensa la competencia como forma de lograr el progreso de la sociedad, se van a ubicar en los valores más cercanos a 10. En el otro extremo, quienes tengan una visión negativa de la competencia van a posicionarse cerca del número 1 en la escala.

IV- METODOLOGÍA

i) Construcción del Índice

La economía es un tema de gran importancia en la opinión pública, como marca **Hagen** (2008) se han desarrollado conceptos como la confianza del consumidor, o de los empresarios, que tratan de medir el ánimo de los agentes con respecto a la situación económica presente o futura. Si bien el estudio de la opinión pública fue marginal durante mucho tiempo, en las últimas décadas se han producido grandes avances, principalmente en el campo de la economía del comportamiento (“behavioral economics”). En esta área se ha puesto atención en el estudio de cómo se produce la conexión entre las percepciones que tienen los individuos con respecto a la marcha de los distintos mercados, así como la economía en su conjunto, y las acciones que llevan adelante. Si bien en nuestro trabajo no estudiamos directamente el comportamiento de los individuos, creemos que el estudio de sus creencias es necesario para después entender cómo actúan.

Una de las limitantes que debe ser considerada a la hora de trabajar con encuestas de opinión pública, es la existencia de sesgos que deben ser considerados a la hora de realizar un análisis. Según el trabajo del **BID** (2008), compilado por Eduardo Lora y citado en los antecedentes revisados, la opinión no es algo que se pueda medir de manera objetiva mediante indicadores económicos o sociales, esto es porque la misma no es un reflejo directo de la realidad aunque no se la puede desvincular de esta última. A su vez, la opinión

también se encuentra fuertemente influida por las diferencias culturales entre países, matiz que esperamos se vea reflejado en los resultados del índice.

La investigación citada establece que puede ser que las personas, al momento de formarse la opinión sobre determinados temas, no cuenten con la información necesaria para ello, y que por tanto las opiniones resultantes reflejen esta falta de información, y se determinen más por la preferencia por los resultados, las creencias respecto de cómo funciona el mundo y la forma en que perciben la realidad. Otro de los temas tratados en este trabajo, es que el origen de muchos sesgos tiene relación con la forma en que las personas procesan la información que disponen para tomar las decisiones. Generalmente, las personas no hacen selecciones reflexivas y racionales, sino que comienzan desde un punto de referencia conocido y lo desvían hacia la dirección que les parece la correcta. En muchas ocasiones la opinión pública puede servir como un atajo cognitivo, que puede ser llamado como “heurística del consenso”, en el sentido que la mayoría tiene la razón.

En definitiva, cuando la información no es completa la gente se basa en sus creencias para tomar la mejor decisión, y de esa forma generan nueva información con la cual actualizan sus creencias. Si las percepciones de la realidad son adecuadas, entonces actualizan sus creencias de manera compatible con la realidad. Es por esto último que se torna importante conocer las percepciones de las personas, dado que son las que determinan los comportamientos, opiniones, y posteriores decisiones en distintos aspectos de la vida, entre ellos los que se corresponden con esta investigación. Por tanto, avanzar en esta dirección nos permite profundizar el conocimiento de la opinión

pública, buscando superar los problemas de información imperfecta e incompleta.

Tomando en cuenta las condicionantes que establecimos anteriormente, vamos a proceder a describir el proceso de elaboración del índice. El mismo comenzó con el análisis del cuerpo común de preguntas de la WVS para la ola 2005. A continuación, se seleccionaron aquellas preguntas que, a nuestro criterio, reflejan de mejor forma las actitudes individuales frente a los conceptos expuestos en la definición de liberalismo económico. Se seleccionaron aquellas preguntas que, a su vez, satisfacían el criterio de disponibilidad de información para todos los países considerados, a los efectos de obtener resultados comparables.

Tras la selección inicial de un conjunto de variables candidatas a integrar el índice, se intentó, en primera instancia, aproximar el concepto de liberalismo económico a partir de la definición de las siguientes dimensiones: “Rol del Estado”, “Mercados y Competencia”, “Propiedad” y “Filosofía Liberal”, categorías pensadas homogéneas según las preguntas de la base de datos y los conceptos incorporados en la definición de liberalismo adoptada. Luego del análisis de correlaciones existentes entre las preguntas que componían cada una de las distintas dimensiones planteadas, se desechó tal posibilidad al constatar que las respuestas de los individuos para los distintos grupos de países no se ajustaban de buena manera a las dimensiones asignadas en forma teórica. Dicho descarte se basó en la utilización del estadístico Alpha de Cronbach, que mide la consistencia interna de las dimensiones planteadas, donde los grupos de preguntas analizados no lograban conformar las dimensiones que fueron propuestas. El valor utilizado habitualmente como

referencia para no rechazar la hipótesis de consistencia interna suele ser de 0,7, resultado que no fue alcanzado por ninguno de los núcleos, para los cuales se adjuntan sus resultados en el **anexo estadístico A**.⁷

Luego de desestimar la primera formulación, se procedió a testear una nueva alternativa donde se planteó una separación de las preguntas en dos componentes de Liberalismo, “Fuerte” y “Suave”. Se decidió ponderar en forma diferente tales componentes en función de que, a priori, se pretendía encontrar que el “núcleo fuerte” expresara, de forma más consciente por parte de los individuos, su postura respecto de la filosofía liberal que el “núcleo suave”⁸.

La formulación mediante un núcleo “fuerte” y otro “suave” también debió ser descartada, tras constatar que el ajuste en sub-grupos de variables no resultó satisfactorio para diferenciar a aquellos individuos con una postura liberal más sólida respecto del resto de los encuestados. Esto a partir de que se esperaba encontrar valores notoriamente más altos para quienes respondieran con valores elevados a las preguntas que integraban el núcleo fuerte en el valor general del índice, hecho que no ocurrió. Otro factor que motivó el descarte de esta formulación, fue constatar que una de las preguntas del núcleo fuerte, la vinculada a Comercio, no fuera realizada en algunos de los países de la muestra seleccionada, invalidando la comparabilidad de los resultados.

⁷ Nos basamos en el libro de Nunnally, J.C., (1978) “Psychometric theory”.

⁸ La construcción de la alternativa planteada y sus resultados se presentan en el anexo Z.

Por lo tanto, la forma adoptada, para la realización del estudio, consiste en conformar un índice sumatorio simple basado en las preguntas seleccionadas, sin alterar en forma arbitraria su participación a través de las ponderaciones.

Se presentan a continuación las preguntas que fueron seleccionadas para conformar el índice que mide el liberalismo económico de las actitudes individuales. Para la conformación del índice, se asignará como valor máximo 10 a las respuestas de los individuos que se acerquen a posiciones más liberales así como se atribuye un valor mínimo de 1 a las posiciones más alejadas. En el cuadro que se presenta a continuación se puede apreciar las preguntas elegidas:

Cuadro 4.1: Preguntas de la Variable Dependiente

VARIABLE DEPENDIENTE		
Dimensión	Pregunta	
Rol del Estado	El estado debe tener más responsabilidad para asegurar que todos tengan sustento	Los individuos deben tener más responsabilidad para sostenerse a sí mismos
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	
Incentivos Económicos	Los ingresos deben hacerse más iguales	Se necesita mayores diferencias en los ingresos como incentivo al esfuerzo individual.
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	
Competencia	La competencia es dañina. Saca lo peor de las personas	La competencia es buena. Estimula a las personas a trabajar duro y desarrollar nuevas ideas
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	
Propiedad	Debe aumentar la propiedad gubernamental de los negocios y de la industria	Debe aumentar la propiedad privada de los negocios y de la industria
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	
Filosofía Liberal	Las personas sólo pueden acumular riqueza a expensas de otros	La riqueza puede crecer de tal manera que haya para todos
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10	

Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.

Las preguntas originales fueron recodificadas con el objetivo de que los aumentos en la escala de respuestas se correspondan con un mayor grado de liberalismo económico.⁹

De esta forma el índice queda conformado de la siguiente manera:

$$ILE = \sum_{i=1}^{i=5} y_i \quad \text{tal que } 1 \leq y_i \leq 10$$

Con y_i = la respuesta individual a las preguntas seleccionadas.

De tal forma, el **ILE** asume valores comprendidos entre un valor mínimo de 5 y un máximo de 50.

ii) Selección de países

En la investigación se incluyeron catorce países: cinco latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay), cinco europeos (Alemania, España, Finlandia, Noruega y Suecia), dos oceánicos (Australia y Nueva Zelanda), uno asiático (Japón) y uno norteamericano (Estados Unidos).

⁹ La pregunta referida al Rol del Estado, es recodificada otorgándosele valor 10 a la respuesta “Los individuos deben tener más responsabilidad para sostenerse a sí mismos” y valor 1 a la afirmación “El estado debe tener más responsabilidad para asegurar que todos tengan sustento”, luego del proceso de recodificación a los efectos de uniformizar los valores mayores del ILE, en asociación a las posturas más liberales. Proceso similar se realiza a la pregunta referida a la competencia en los mercados, la afirmación “La competencia es buena. Estimula a las personas a trabajar duro y desarrollar nuevas ideas” toma el valor 10 de la escala luego de ser recodificadas las respuestas, dado que tomaba el valor 1 previamente. Por otra parte la respuesta “La competencia es dañina. Saca lo peor de las personas” luego de la recodificación pasó a ocupar el lugar inferior de la escala de 1 a 10. Finalmente, en la pregunta acerca de la propiedad la afirmación “Debe aumentar la propiedad privada de los negocios y de la industria” toma el valor 10, mientras la respuesta “Debe aumentar la propiedad gubernamental de los negocios y de la industria” recibe el valor 1 tras la recodificación de las respuestas, en forma análoga a los casos anteriores.

Los países latinoamericanos seleccionados abarcan las principales economías de la región (con de excepción Uruguay). Según estadísticas del Banco Mundial¹⁰, en el año 2010, estos países representan, aproximadamente, el 63% de la población latinoamericana y el 72% de la producción anual (medido como porcentaje del PBI).

En el caso de Argentina y Brasil, su inclusión se basa en el hecho que ambos países son los principales socios comerciales de nuestro país, además de su importante influencia cultural y política. Por otro lado, Chile resulta un caso interesante debido a las políticas de liberalización comercial y financiera que se han desarrollado en los últimos 30 años. El restante país latinoamericano incluido es México, que debido a su cercanía con Estados Unidos, interesa analizar si las creencias de los individuos están más cercanas a las del resto de los países latinoamericanos o si se puede apreciar una influencia estadounidense.

Respecto a la inclusión de Uruguay en el estudio, resulta interesante dado que, constituye una economía en la cual las reformas estructurales de liberalización comercial y financiera, no fueron tan profundas como en sus pares argentinos y brasileños. En este sentido, pretendemos analizar el impacto sobre las opiniones de los individuos ante el éxito, fracaso o no implementación de ciertas políticas, considerando la característica distintiva de pertenecer a una economía pequeña como la uruguaya en relación a los países vecinos, economías que presentan una escala mucho mayor.

¹⁰ data.worldbank.org. *World development indicators 2011*.

Una vez que definimos los países latinoamericanos con los cuales íbamos a trabajar, se pasó a analizar la inclusión de otros países que pudieran resultar de interés para nuestra investigación. Para tomar esta decisión, seguimos la tipología de variedades de capitalismo construida por **Hall et al.** (2001), y extendida por **Bogliaccini et al.** (2011) para Latinoamérica.

Lo que se proponen estos autores es categorizar los distintos países a partir de la forma en que organizan la producción, investigando cuáles son las prácticas y arreglos institucionales que la sustentan. Toman como referencia la forma en que se producen las relaciones laborales entre trabajadores y empresas, la gobernanza empresarial, la educación de los empleados dentro de las empresas, así como el grado de involucramiento estatal en la gestión productiva.

A partir de distintos indicadores que funcionan como operadores de las distintas variables anteriormente mencionadas, se construyen diferentes tipologías.

Hall et al. distinguen dos tipos ideales de capitalismo en las democracias industriales avanzadas: *el liberal* y *el coordinado*. El primero presenta las siguientes características: Mercados laborales flexibles y competitivos, trabajadores que adquieren una formación general que les permite operar en un mercado laboral flexible, un Estado que recauda menos impuestos y provee una acotada gama, y elegibilidad, de transferencias y servicios sociales. Mientras, el segundo tipo presentan los siguientes rasgos: Acuerdos colaborativos estables entre Estado, capital y trabajo, orientado a la ganancia de largo plazo y a la estabilidad en el puesto de trabajo, mercados laborales

ordenados y estables en donde los trabajadores adquieren competencias técnicas específicas para regímenes de producción en donde la innovación es incremental y se orienta fuertemente a mejoras de calidad y con una importante carga impositiva y estado social.

Amable (2007), siguiendo a Hall & Soskice, construye cuatro subtipos de capitalismo coordinado: i) Continental europeo, con las mismas características del tipo coordinado, establecidas anteriormente; ii) Socialdemócrata, con una mayor cobertura sindical y de negociación colectiva que todos los otros modos de capitalismo, aunque un mayor liberalismo en aspectos de financiamiento y regulación del mercado laboral; iii) Mediterráneo, con una menor sindicalización pero importante incidencia de los trabajadores en la formación salarial, resultando en una mayor rigidez del empleo así como una mayor informalidad; iv) Asiático, donde juega un rol clave la burocracia y familia en las formas de coordinación. El sindicalismo opera solo a nivel de empresas, el empleo es estable en las grandes empresas.

Dentro de la investigación incluimos países tanto del tipo liberal, así como del coordinado. Del primero seleccionamos a Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda. Utilizando la subclasificación de los tipos coordinados, seleccionamos países para las cuatro categorías: socialdemócratas- Finlandia, Noruega y Suecia-, Continentales- Alemania-, Mediterráneos- España- y Asiáticos-Japón-.

Es de esperar que los países categorizados como liberales, a partir del marco institucional que regula la relación tripartita Estado, trabajadores y empresarios, presenten valores más elevados del índice que las economías categorizadas como coordinadas, así como los países latinoamericanos, donde la presencia

estatal en la organización de la producción es importante. Por otro lado, a priori, suponemos que en los países latinoamericanos la dispersión de los resultados va a ser mayor que en los países escandinavos, grupo con una trayectoria de implementación de políticas más estable y una menor fluctuación en el desempeño económico. Con relación a este último punto, Bogliaccini et al. (2011) marca que si bien en los últimos veinte años, en América Latina se ha avanzado en el fortalecimiento de las instituciones democráticas y se ha profundizado el proceso de integración a la economía global, la brecha institucional que existe en comparación a los países desarrollados, es aún significativa.

V- DATOS.

i) Fuentes de Información.

Para el desarrollo de la investigación se utilizarán los datos extraídos de la WVS, a través de su encuesta de relevamiento de opinión para el análisis del cambio sociocultural y político a nivel mundial, llevada a cabo en el período comprendido entre 2005 y 2008, configurando la quinta ola de relevamiento de la encuesta. La World Values Survey Association, es la organización sin fines de lucro que “nuclea a los investigadores sociales y hacedores de política de distintos países que llevan adelante las encuestas para conocer en profundidad las visiones de las personas y los cambios registrados en las creencias, valores y motivaciones de los individuos alrededor del mundo”¹¹. En la práctica, los investigadores de cada país procuran captar los fondos necesarios para la realización de la encuesta, dependiendo por tanto de la disponibilidad de recursos por parte de las instituciones que llevan adelante el estudio, así como del momento temporal en el cual son elaboradas. En el caso uruguayo por ejemplo, el estudio es llevado adelante por la consultora Equipos Mori, y sus principales investigadores son el Lic. Ignacio Zuasnábar y la Lic. Paula Vincent.

La WVS ha realizado sus estudios en 97 países, que contienen representativamente casi un 90 por ciento de la población mundial, y es de interés de la organización ampliar el espectro de cobertura de la encuesta, para

¹¹ Extraído de la pagina de la World Values Survey: www.worldvaluessurvey.org.

registrar los cambios en los valores de lo que las personas pretenden de la vida y de sus creencias. Los estudios se han iniciado en 1981, primer relevamiento que considerara únicamente países europeos, para luego extenderse internacionalmente, llevando a la fecha cinco olas de análisis.

Para la realización del estudio, por la relevancia encontrada en los diferentes marcos institucionales configurados por las distintas naciones a lo largo de su historia y tradición político-económica, se seleccionaron para el estudio los ciudadanos de los siguientes 14 países: Alemania, Argentina, Australia, Brasil, Chile, España, Estados Unidos, Finlandia, Japón, México, Noruega, Nueva Zelanda, Suecia y Uruguay.

Cuadro 5.1: Países Seleccionados y Tamaño Muestral.

País	Año de la Encuesta	Tamaño Muestral
Alemania	2006	2064
Argentina	2006	1002
Australia	2005	1421
Brasil	2006	1500
Chile	2006	1000
España	2007	1213
Estados Unidos	2006	1201
Finlandia	2005	1016
Japón	2005	1000
México	2005	1000
Noruega	2007	1665
Nueva Zelanda	2004	1845
Suecia	2006	1003
Uruguay	2006	1000

Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.

De las encuestas fueron seleccionadas un conjunto de preguntas común a todos los países mencionados, que tratan los temas de orientación política,

orgullo nacionalista, confianza en las instituciones, importancia de la democracia, práctica de la religión, así como variables demográficas como género, edad y nivel educativo. La muestra tomada en forma inicial consta de 17.930 observaciones, vinculadas a las entrevistas realizadas en todos los países. Luego del análisis de las respuestas, la cantidad se reduce efectivamente a 15.243 observaciones, solo considerando el índice de liberalismo, y 10.974 si consideramos las preguntas que no fueron respondidas en las variables dependientes.

El conjunto de datos referentes a las siguientes características socioeconómicas de los países, fueron obtenidos del Banco Mundial¹²: PBI per cápita, tasa de desempleo respecto a la población activa y el coeficiente de apertura de la economía (que releva la participación que tienen la suma de importaciones y exportaciones en el producto). Por su parte el Índice de Gini fue obtenido en base a las estadísticas de Naciones Unidas¹³, utilizando el último valor registrado más próximo al año de relevación de la encuesta para el país. Los datos de inflación de los países se extrajeron de estadísticas del Fondo Monetario Internacional¹⁴. Finalmente, los datos referidos al nivel de Gasto Público Social como porcentaje del producto de cada país fueron obtenidos de distintas fuentes en función de su disponibilidad. Para los casos de Alemania, Australia, Chile, España, Estados Unidos, Finlandia, Japón, México, Noruega y Nueva Zelanda, como países integrantes de la

¹² data.worldbank.org. *World development indicators 2011*.

¹³ www.wider.unu.edu, United Nations University, World Institute for Development Economics Research. World income inequality database.

¹⁴ www.imf.org, World Economic Outlook Database (September 2011).

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico se obtuvieron los datos de las estadísticas de la página de OCDE¹⁵. Mientras que las restantes economías de Argentina, Brasil y Uruguay, los datos de la presente variable fueron extraídos de datos de CEPAL¹⁶.

¹⁵ www.oecd.org. *Statistics. Government Social Spending, as % of GDP.*

¹⁶ www.eclac.cl/estadisticas/. Datos Demográficos y Sociales. Gasto público social como porcentaje del PBI.

ii) Descripción de Variables

a) Variable Dependiente: Índice de Liberalismo Económico

El primer punto a destacar, en referencia al comportamiento del Índice, es que existe evidencia que la distribución puede ser aproximada por el de una variable normal. En el **anexo F** se puede encontrar, tanto la distribución de la muestra en su conjunto, así como la prueba de normalidad realizada (Test de Kolmogorov-Smirnov).

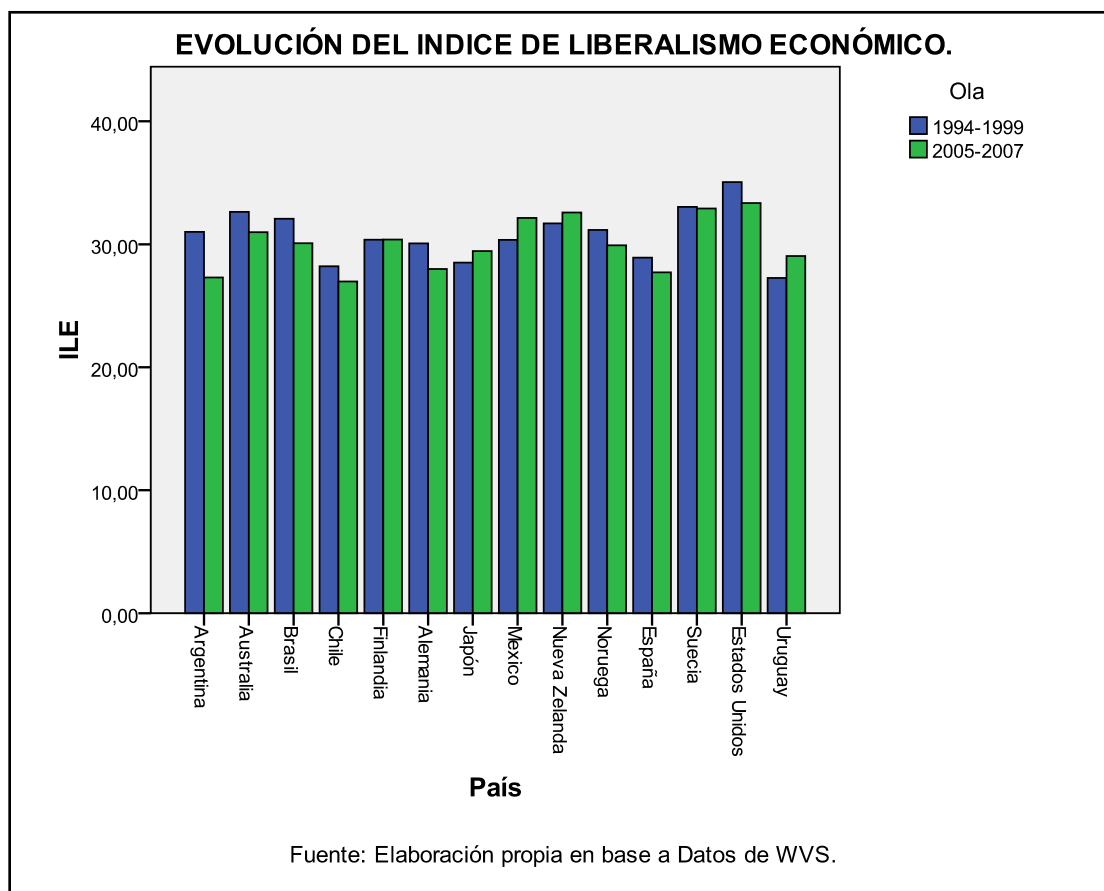
En el cuadro que presentamos a continuación se visualiza el resultado del índice, tanto por país, como para la muestra en su conjunto. Si bien el análisis de los determinantes se va a realizar con la información de la ola 2005, también presentamos los resultados para la ola 1995, a los efectos de capturar la evolución temporal.

Cuadro 5.2: Evolución del ILE entre olas.

Índice de Liberalismo Económico		
País	Media Ola 95	Media Ola 05
Alemania	30,07	28,00
Argentina	31,02	27,31
Australia	32,63	30,99
Brasil	32,08	30,09
Chile	28,21	26,98
España	28,91	27,72
Estados Unidos	35,05	33,35
Finlandia	30,37	30,38
Japón	28,51	29,45
México	30,36	32,14
Noruega	31,16	29,92
Nueva Zelanda	31,71	32,59
Suecia	33,04	32,92
Uruguay	27,26	29,05
Total	30,74	30,10
Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.		

En primer término, vale la pena destacar que la dispersión del índice para los resultados de su valor medio no es importante (desvío estándar de 6,874), moviéndose los valores en un entorno de 30 puntos aproximadamente. Si comparamos la ola del año 1995 con la del 2005, el valor promedio de la muestra desciende levemente (2,2%) Tomando los países de forma separada, el valor medio del índice desciende en 9 de los 14 que se incluyen en el estudio. El país que experimenta la caída más fuerte es Argentina (12% aproximadamente).

Figura 5.1: Evolución del ILE



El valor máximo es alcanzado por Estados Unidos en ambas olas, mientras que el valor mínimo lo presenta Uruguay en el año 1995 y Chile en 2005.

Resulta de particular interés estudiar el comportamiento de los países latinoamericanos. Como primera observación podemos destacar que el valor promedio de los países latinoamericanos decrece entre ambas olas (el índice regional pasa de 29,78 a 29,11) y en los dos casos se ubica por debajo de la media del conjunto de países muestreados. Si comparamos la región con otros grupos de países, observamos que esta presenta los valores más bajos. Tomando como referencia la ola 05, los países “socialdemócratas” en

promedio presentan un índice de 31,07, mientras que el grupo de “liberales” engloba a los países que presentan mayores valores del índice, promediando un valor de 32,31.¹⁷

A pesar de que la región como conjunto presenta un menor promedio en la ola 05, no todos los países sufren cambios en la misma dirección. Mientras que Argentina, Brasil y Chile, experimentan un descenso en la medición del índice, para Uruguay y México los valores medios crecen.

Debemos tener en cuenta que entre el periodo que comprende la crisis de la deuda del año 82 y los primeros años del siglo XXI, se produjo un cambio de orientación política de los elencos gobernantes en la mayoría de los países latinoamericanos. El crecimiento de los gobiernos de izquierda en la región se debe, en gran parte, a la insatisfacción de los ciudadanos con los resultados que produjeron las políticas del “Consenso de Washington”.¹⁸ Como destaca **Lora** (2004) a lo largo de la región se produjo una “fatiga” con las reformas.

De todas formas, el grado y velocidad de las reformas, llevadas a cabo, no fue el mismo para todos los países. Tomando la clasificación realizada por **Lora** (2001)¹⁹, vemos que en el caso de Brasil y México el proceso de reformas tuvo

¹⁷ Para agrupar a los países tomamos la clasificación elaborada por Hall et.al (2001) presentada en la sección de metodología.

¹⁸ Término elaborado por Williamson (2000) para englobar un conjunto de políticas llevadas a cabo en los países latinoamericanos durante la década del 80 y 90. Comprende las siguientes políticas: Disciplina fiscal, Restricciones al gasto público, reforma tributaria (crecimiento impuestos indirectos), liberalización de las tasas de interés, tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio exterior, liberalización de los flujos de inversión extranjera directa, privatización empresas públicas, desregulación y fortalecimiento de los derechos de propiedad.

¹⁹ Este autor construye un índice de reformas estructurales, por intermedio del mismo mide el grado de liberalización en cinco áreas: i) política comercial, ii) política financiera, iii) política impositiva, iv) privatizaciones, y v) Legislación laboral. Tomando en cuenta la trayectoria en el tiempo que experimenta el índice y los cambios en su magnitud, clasifica a los países en cuatro grupos: i) reformadores tempranos; ii) reformadores graduales; iii) reformadores recientes; iv) reformadores lentos.

un inicio lento y la magnitud de las reformas que se llevaron a cabo fue menor. En el otro extremo, en Argentina y Chile las reformas se iniciaron a mediados de los 80 y aumentaron su intensidad en la década de los noventa. Por último, queda el caso de Uruguay, donde si bien se inició el proceso de reformas de forma temprana, el avance fue lento y de forma gradual.

Vale la pena aclarar que es importante la distinción entre las políticas de liberalización que llevaron a cabo los países (medidas a través del índice de reformas estructurales construido por Lora), y como fueron percibidas las mismas por los votantes. Puede ser que no exista una correlación exacta entre el grado de aplicación de la reformas y la percepción de los ciudadanos. Se puede dar el caso que en países donde se realizaron pocas reformas pro-mercado, el grado de rechazo hacía este tipo de políticas sea importante.

En el caso Argentino si existe una disminución significativa del índice, que puede ser explicada por el profundo rechazo que despertaron en la opinión pública las políticas pro-mercado (privatización de empresas estatales, esquema cambiario rígido, disminución de aranceles, etc.) llevadas a cabo en los años noventa.²⁰ En el año 2003, Néstor Kirchner capitalizó este descontento mediante un discurso de izquierda, de mayor inclinación estatista, que le permitió lograr la victoria electoral. Distinto es el caso brasilero, ya que si bien presenta una disminución significativa en el índice, cuando en el año 2002 la izquierda logra la victoria, con Luiz Inácio Lula da Silva al frente del Partido de los Trabajadores, las reformas implementadas durante los años noventa no alcanzaron la profundidad de las llevadas a cabo en Argentina.

²⁰ Por referencias a este fenómeno se puede consultar los trabajos de Lora et al (2004) y Lora et al. (2005)

Podemos encontrar algunas similitudes entre los países que presentaron un aumento en los valores del índice. Tanto en México como en Uruguay se produjo un crecimiento significativo de la izquierda a nivel electoral. En México, el candidato del partido de izquierda PRD (Partido de la Revolución Democrática), López Obrador, pierde las elecciones del año 2006 por un escaso margen, después de experimentar un gran crecimiento en el apoyo popular. Por otro lado, en Uruguay, en el año 2005 si se produce el ascenso de la izquierda al poder por primera vez. Después de un crecimiento electoral continuo, desde su creación en 1971, la coalición de izquierda Frente Amplio logra el triunfo electoral. Otra de las similitudes, es que en ambos países el grado de avance de las reformas estructurales no fue significativo. Esto podría explicar en parte el porqué del aumento del índice de liberalismo.

Si bien el arribo de la izquierda al gobierno en Argentina, Brasil y Uruguay, es precedido en pocos años por severas crisis económicas en estos países, basándonos en **Queirolo** (2008), podemos establecer que en los cinco países analizados se venía produciendo un crecimiento continuo de la izquierda desde la vuelta a la democracia en los años 80. Esto nos lleva a pensar que el pobre resultado de las reformas económicas, no puede explicar por si solo el ascenso de la izquierda al poder.

Continuando con el análisis de resto de los países, si utilizamos la tipología de Hall et al. (2001), encontramos que aquellos categorizados como “liberales” por estos autores, son también los países que en su conjunto presentan los mayores valores del índice del liberalismo económico. Este hecho podría estar mostrando una cierta correspondencia entre las políticas que dan forma a la organización económica de un país, y las percepciones subjetivas de los

ciudadanos. Dentro de este grupo, el caso de Estados Unidos merece cierto destaque. Si bien es el país con el ILE más elevado para las dos olas que se presentaron, el mismo disminuye en términos comparados un 4,85%. Esto puede ser explicado por el desgaste experimentado por la administración Bush y del Partido Republicano en el poder, ligada fuertemente a un discurso liberal, capitalizado en noviembre de 2008 por Barack Obama al frente del Partido Demócrata en las elecciones presidenciales de dicho año.

Para el caso de las economías escandinavas (“socialdemócratas”), Finlandia y Suecia mantienen valores estables del índice, mientras que Noruega acompaña la evolución decreciente de la mayoría de los países de la muestra. En este país se ha producido un viraje en su conducción política, ya que desde el año 2005, por primera vez una coalición de centro izquierda encabezada por el Partido Socialista Noruego dirige el gobierno de dicho país.

Por último, queremos hacer mención al comportamiento que presenta el índice para España. Para ambas olas el valor del índice presenta un valor menor que el promedio latinoamericano. Este hecho nos puede estar indicando que la influencia cultural española puede ser un factor importante para explicar el bajo grado de liberalismo de los países latinoamericanos.

b) Variables Independientes.

Para el estudio de los determinantes del liberalismo económico fueron seleccionadas primeramente aquellas preguntas que recogen las características socio-demográficas de los individuos encuestados tales como edad, género, nivel educativo. Se incluyen también preguntas que relevan la tolerancia ante las elecciones personales en lo que respecta a Homosexualidad, Prostitución, Aborto, Divorcio y Eutanasia, para lo cual se crea un índice de tolerancia ,elaborado en forma similar a la construcción realizada para la variable dependiente, el cual presentaremos más adelante. Por otra parte se pretende determinar la incidencia de la religión estudiando si los individuos son practicantes y con qué intensidad. Otra característica analizada es la influencia de la ocupación del individuo sobre su postura. También incorporamos un grupo de preguntas que releva la importancia atribuida por los individuos a la política, su orientación política, así como la consideración de la democracia como sistema de organización política. Por otro lado, se incluyen variables que buscan medir el grado de autonomía para controlar su vida, que declara sentir el individuo, así como el grado de orgullo nacional. Asimismo, se analiza la confianza que tienen los encuestados en ciertas instituciones consideradas relevantes a los efectos de la investigación. Finalmente, se busca estudiar de qué forma inciden, en la formación de las creencias, un grupo de variables de carácter macroeconómico

A continuación se presentan una descripción detallada las variables explicativas seleccionadas para el estudio de los determinantes, examinando de que forma se pueden relacionar con nuestra variable dependiente.

Cuadro 5.3: Variables Independientes- I.

Variables Explicativas			
Dimensión	Pregunta		
Demografía	Edad		
	Género		
	Nivel Educativo		
Índice de Tolerancia	Por cada una de las siguientes afirmaciones si usted cree que siempre pueden justificarse o nunca pueden justificarse o si su opinión está en algún punto intermedio. Donde "1" es nunca se justifica y "10" es siempre se justifican.		
	Homosexualidad Prostitución Aborto Divorcio Eutanasia		
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10		
Religión	Por favor indique por cada uno de los siguientes aspectos, qué tan importante es en su vida.		
Escala	1 Apruebo	2 Desapruebo	3 Depende 9 No Sabe
Religión	¿Con qué frecuencia asiste usted a servicios religiosos actualmente?		
Escala	1 Intensidad Alta 2 Intensidad Media 3 Intensidad Baja		
Ocupación	1 Ocupado	2 No Ocupado / Otros	

Cuadro 5.4: Variables Independientes-II.

Variables Explicativas				
Dimensión	Pregunta			
Política	En cuestiones políticas, la gente habla de "posturas de izquierda y posturas de derecha". En que lugar de esta escala se sitúa Ud.			
	Izquierda		Derecha	
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10			
Política	Opinión sobre tener un sistema político democrático			
	Muy Bueno	Bueno	Malo	Muy Malo
Escala	1	2	3	4
Política	Indique que tan importante es la política en su vida			
	Muy Importante	Bastante Importante	No Muy Importante	Nada Importante
Escala	1	2	3	4
Libertad	¿Cuánta libertad de elegir y de control siente usted que tiene sobre la forma en que le resulta su vida?			
	Ninguna		Mucha	
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10			
Nacionalismo	¿Qué tan orgullos está usted de ser (nacionalidad)?			
	Muy Orgullosa	Algo Orgullosa	No muy Orgullosa	Nada Orgullosa
Escala	1	2	3	4
Confianza	Le voy a decir el nombre de algunas organizaciones. Para cada una ¿podría decirme cuánta confianza tiene en ellas:			
	Mucha	Algo	Poca	Nada
Escala	1	2	3	4
	Poder Judicial Gobierno de la República La burocracia Pública Grandes Empresas			

A continuación se realiza una breve exposición de las variables candidatas a explicar el ILE, justificando brevemente el interés que fundamenta su inclusión en el estudio, y a aquellas que sufrieron modificaciones, el tratamiento que se efectúa para incorporarlas. Se presentan agrupadas en 5 secciones. Primero se introducen las variables que proporcionan características básicas de los individuos; en segundo lugar las que aportan información relacionada con la moral y espiritualidad de los encuestados; el tercer apartado aproxima el pensamiento que expresan las personas respecto de política y nacionalismo; la

cuarta sección recoge la confianza y libertad que tienen en sí mismos y en ciertas instituciones; y finalmente, el quinto inciso describe las variables macroeconómicas seleccionadas que se incluyen en el estudio.

1) Características del Individuo

La variable **SEXO** refleja el género del encuestado. Se incluye esta variable para estudiar la posibilidad de que existan matices en la adopción de posturas liberales en base al género de los individuos. Es una variable binaria que toma el valor 1 cuando el encuestado es de sexo masculino y valor 0 en caso contrario.

Mediante la variable **EDAD** se refleja la edad del encuestado. Sería de esperar que existan grupos etáreos más propensos a adoptar posturas más liberales en lo económico, posiblemente a mayor edad mayor propensión a adoptar posturas liberales, por suponer mayor interés y entendimiento por los fenómenos económicos y su repercusión sobre la vida del individuo. La encuesta abarca personas con 17 años o más, e implementamos la variable de forma discreta, tomando valores del 17 al 101, donde cada valor representa la edad del individuo.

Se incorpora la variable para **NIVEL EDUCATIVO** para analizar la influencia de la formación académica de los encuestados en la determinación de su postura económica. La evidencia empírica demuestra que la relación entre el nivel educativo y el ingreso es creciente.²¹ Los retornos monetarios aumentan a

²¹A nivel local podemos citar los trabajos de Sanromán (2006) y Bucheli et.al (2000). En el primer estudio se encuentra que, para el periodo 2001-2005, un año adicional de educación aumenta un 22% la remuneración horaria en el sector privado. En el segundo caso, se estudia la relación para los años 90, encontrando que un aumento de un año en la educación provoca un crecimiento promedio de un 9,6% de la remuneración.

medida que aumentan los años de educación del individuo. En conexión con nuestro estudio, es de esperar que los individuos más educados (y por lo tanto con mejores ingresos) presenten mayores valores del ILE. Esta hipótesis se fundamenta a través de la idea que los individuos que lograron un mejor desempeño económico, pueden tener una mayor confianza en sus propias habilidades. Esta posible relación podría llevar a un apoyo de forma más intensa de la iniciativa individual, desconfiando del rol del estado como garante del bienestar de los individuos.

La presente variable de educación se subdivide en 3 categorías. El valor 1 representa a aquellos individuos con nivel educativo bajo, que identifica a todas aquellas personas que no completaron los estudios de secundaria; el valor 2 representativo del nivel educativo medio comprende a los encuestados que como máximo completaron la secundaria y el bachillerato; por último, el nivel educativo 3 categorizado como alto, incluye a los individuos que completaran o cursaran estudios de nivel de terciario.

La siguiente variable incluida es la relacionada al status laboral de los encuestados. Esta variable resulta interesante porque a priori se espera que aquellos individuos ocupados, tengan un mayor sentido del esfuerzo y del interés propio, siendo más propensos a adoptar una postura económica liberal más intensa que aquellos no ocupados.

La variable **STATUS OCUPACIÓN** es una variable binaria que discrimina a los individuos tomando el valor 1 si los mismos se encontraban ocupados al momento de responder la encuesta bajo alguna de las siguientes modalidades: “tiempo completo”, “part-time” u auto empleados. La variable asume el valor 0

en los casos que la respuesta del individuo a la pregunta de status laboral quedara reflejada en uno de los siguientes casos: retirado, ama de casa, desempleado, estudiante u otros.

2) Moral y Espiritu

Para recoger el nivel de tolerancia de los individuos, construimos un Índice²² (**ÍNDICE DE TOLERANCIA**), con el cual pretendemos reflejar la comprensión que presentan las personas hacia determinadas preferencias individuales, justificando o no su adopción, que generalmente despiertan gran polémica en la opinión pública. Se releva la posición de los individuos frente a los siguientes temas: homosexualidad, prostitución, aborto, divorcio y eutanasia. Es de interés medir cuán tolerante son los individuos, porque sería de esperar que mayores niveles de tolerancia estén asociados con una concepción más liberal, tanto de los asuntos sociales como lo económicos,

También se introduce una variable para medir el impacto de la importancia atribuida a la religión (**IMPORTANCIA DE LA RELIGIÓN**) en la determinación del pensamiento económico individual. Resulta interesante incorporar esta medición para comprender que impacto tiene el sistema cultural de valores que contienen las religiones en la formación del pensamiento económico individual.

Esta variable indica, con matices, cuán importante es la religión para el individuo: mucho (valor 1), bastante (2), poco (3) o nada (valor 4), sin hacer distinción por religión profesada

²² En el anexo se encuentra una descripción detallada de la forma que fue construida esta variable.

Por otro lado, incorporamos una variable que busca captar la intensidad religiosa (**INTENSIDAD RELIGIOSA**), a través de la frecuencia con la que los individuos asisten a los servicios de la religión que profesan.

Dicha variable fue simplificada en 3 subgrupos, los cuales reducen un conjunto de 8 respuestas a las que se atribuye similar intensidad al interior de cada categoría. Toman así el valor 1, asociado a “intensidad alta”, aquellos encuestados que asisten a servicios religiosos por lo menos una vez a la semana, o más. La intensidad religiosa media (valor 2) abarca a aquellas personas que acuden a tales ceremonias por lo menos una vez al mes, u en la celebraciones especiales como Navidad, Pascuas, u otros días festivos. Finalmente se caracteriza de intensidad religiosa baja (valor 3) a aquellos individuos que concurren a los servicios menos de una vez al año, muy pocas veces o casi nunca.

En este caso, esperamos que la relación entre la intensidad religiosa de un individuo y el nivel de liberalismo económico sea negativa. Esto asociado a que una persona que profesa la religión, independientemente de cuál sea la misma, tendería a ser más conservadora en determinados aspectos, pudiéndose catalogar de menos liberal a nivel general y también en lo económico.

3) Política y Nacionalismo

El siguiente conjunto de variables independientes incorporadas resulta muy importante por su vinculación a la ideología económica que se estudia y a la repercusión que pueda tener sobre los valores del índice. Se incluye así en primera instancia una variable que procura medir la importancia que los individuos le atribuyen a la política en su vida, si esta es muy importante,

bastante, poco o para nada importante (**IMPORTANCIA DE LA POLÍTICA**). Se piensa a priori que aquellos individuos más comprometidos políticamente puedan tener desarrollada una postura ideológica más clara y definida en cuanto a los conceptos, y el entendimiento de los mismos, al momento de adoptar una posición, que aquellos con menor interés en la política. Por tanto, resulta interesante analizar si aquellos individuos que presentan un mayor grado de liberalismo económico, también están más interesadas en la política.

La opinión que mantienen los individuos respecto de tener un sistema democrático como modo de organización sociopolítica para la elección de sus representantes y la dirección del gobierno, se incorpora al análisis utilizando la variable **OPINIÓN SOBRE SISTEMA DEMOCRÁTICO**. La elección de esta pregunta se justifica en que sería esperable que los individuos encuestados que más estiman el sistema de libertades que otorga la democracia, pudieran también adoptar una posición más favorable a posiciones liberales desde el punto de vista económico, apreciando la iniciativa individual en un marco de libre mercado por sobre una intervención estatal extensiva. La escala de respuestas para esta pregunta va desde el valor 1 para aquellos individuos que tienen una muy buena opinión, al valor 4 para las personas que evalúan a este sistema como muy malo, pasando por un valor 2 para quienes piensan que es bueno y 3 para aquellos que lo consideran como malo.

Para medir de forma más directa la afiliación a un sistema de valores e ideas, que influyan en la postura de las personas, es que se incluye en el estudio una variable que capte la **ORIENTACIÓN POLÍTICA** de los individuos, en función de la autoidentificación en una escala que parte en el valor 1 para quienes se identifiquen con más intensidad con la izquierda, y un valor 10 para aquellos

que lo hagan con la derecha. A priori, es de esperar que los individuos que se puedan definir como liberales en lo económico, se asocien a una orientación política más próxima al ala derecha, que suele recoger la doctrina liberal como principios en los que fundamentan sus propuestas políticas, y de dónde rechazan la intervención del Estado en la economía abogando en favor del libre mercado.

En este subgrupo de variables, por último, se incluye la identificación y orgullo nacional que tienen los individuos. A través de la variable **ORGULLO NACIONAL** buscamos medir que influencia tiene sobre la filosofía económica de los individuos la intensidad del sentimiento de pertenencia a su país de nacimiento. Se incluye el nacionalismo como un variable relevante, a partir de que usualmente la exacerbación de tal sentimiento suele derivar en el rechazo de todo lo externo, entre otras cosas a los productos extranjeros. De tal forma se esperaría que en línea con el anterior razonamiento, los individuos con un orgullo patrio más intenso, presenten un menor grado de liberalismo económico, basado en su rechazo por la integración entre pueblos. La pregunta mediante la cual se mide el nivel de nacionalismo presenta cuatro posibles respuestas: muy orgullosos de su nacionalidad, respuesta a la que se asigna valor 1, algo con valor 2, poco con valor 3, o nada orgulloso de su nacionalidad, a esta última respuesta se le asigna un valor 4.

4) Confianza y Libertad

Este subgrupo de preguntas busca aproximar las percepciones que tienen los individuos acerca del funcionamiento de la sociedad, la confianza en las instituciones con las cuales interactúan y el control que tienen sobre cómo les

resulta su vida. De tal forma, se incluye la variable **LIBERTAD Y CONTROL DE LA VIDA**, que busca capturar cuánta libertad para elegir sienten los individuos y el nivel de control que tiene sobre su vida el encuestado. Se esperaría encontrar que aquellos individuos que sienten menor grado de control sobre su vida, fueran más proclives a apartarse de la posición económica liberal. Esto ocurriría ya que uno de los elementos fundamentales para el liberalismo, es la defensa de la iniciativa individual, acompañada de un libre funcionamiento de los mercados. Probablemente, aquellos individuos que tengan mayor confianza en sus propias capacidades, serían más propensos a apoyar políticas que les permitan actuar sin restricciones. Los encuestados son invitados a posicionarse en una escala del 1 al 10, dónde 1 equivale a “Ninguna” libertad y control, mientras que 10 corresponde a “Mucha”.

Las siguientes variables incluidas, reflejan la respuesta a una misma pregunta pero realizada para distintas instituciones sobre las cuales los individuos realizan ciertas valoraciones respecto de la confianza que tienen en su funcionamiento. La pregunta genérica pide que el encuestado diga cuanta confianza tiene en ciertas organizaciones, asignando valor 1 a aquellas en las cuales confía mucho y valor 4 a las organizaciones en las que no confía nada. Cada institución constituye por tanto una variable. Para medir la confianza en la organización “Poder Judicial” se incluye la variable **CONFIANZA PODER JUDICIAL**. Esta institución se considera de interés porque es una de las principales involucradas en que se haga cumplir la justicia, se respeten los contratos, y de esta forma se garantice la propiedad privada, institución fundamental para el libre funcionamiento del mercado.

La siguiente institución analizada es el Gobierno de la República, para el cual se incluye la variable **CONFIANZA EN EL GOBIERNO**. La confianza en el gobierno resulta relevante e interesante, a partir del hecho que es el órgano constituido para la acción del Estado, y por tanto, la percepción de su funcionamiento positivo o negativo puede impactar en la forma en que los individuos aprueben o no la intervención del gobierno en distintos asuntos políticos y económicos. Sería entonces esperable constatar que los individuos que más desconfían del gobierno sean más liberales.

También incluimos una variable que refleja el grado de **CONFIANZA EN LA BUROCRACIA PÚBLICA** que presentan los individuos. La motivación de su inclusión es análoga a la variable CONFIANZA EN EL GOBIERNO.

Finalmente, la última variable incluida para reflejar la confianza de los individuos en instituciones relevantes al estudio, es la de la **CONFIANZA EN LAS GRANDES EMPRESAS**. La necesidad de incorporar esta variable nace del hecho que las grandes empresas son cada vez más comunes en la economía global, y su peso es creciente en el proceso de generación de riqueza a nivel mundial. De esta forma, creemos que aquellos individuos que depositen menor confianza en las grandes empresas, presentarían valores menores del ILE, mostrando una mayor desconfianza en el mercado y sus principales actores, pretendiendo de tal forma una mayor participación del Estado en la actividad económica.

5) Variables Macroeconómicas e Institucionales

Las variables macroeconómicas que se incluyen en el análisis, buscan dar cuenta de las diferencias institucionales y de desempeño económico, que al

momento de relevamiento de la encuesta, presentan entre sí los distintos grupos de países estudiados. Para ello se analizan distintos indicadores socioeconómicos. Las definiciones y valores adoptados por estas variables se encuentran en el **anexo estadístico D**.

En primer lugar, incorporamos el **ÍNDICE DE GINI**, tomando el dato más cercano a la fecha de elaboración de la encuesta WVS. La fuente, en este caso, son las estadísticas generadas por las Naciones Unidas. Los siguientes países presentan diferencias entre el año de elaboración de la encuesta y del dato de obtención del Índice: se utiliza la medida de Gini del año previo a la encuesta para Australia (2005)²³, Brasil (2006), España (2007), Noruega (2007) y Uruguay (2006). Por su parte, Estados Unidos (2006) e India (2006) toman el valor de Gini calculado para 2004. Finalmente, para Chile (2006) se utiliza la medición de 2003 y para Japón (2005) el valor de 1998. Este indicador puede ser efectivo para mostrar la desigualdad que presentan los países ubicados dentro de los distintos grupos de variedades de capitalismo, consecuencia de los resultados obtenidos a partir de la distinta organización económica. De todas formas, previo al estudio no esperamos una relación determinada entre el nivel de desigualdad y el grado de liberalismo. Esta presunción nace en el hecho que el liberalismo económico no considera que las diferencias de ingresos sean algo negativo, ya que pueden servir como incentivo a generar un mayor esfuerzo para mejorar el nivel de vida.

La siguiente medida macroeconómica incluida es la del **PBI PER CAPITA**, obtenida de la base de datos del Banco Mundial, para los respectivos años de

²³ Año de la encuesta WVS entre paréntesis.

la encuesta WVS. Utilizamos esta variable para reflejar el nivel de desarrollo económico, aproximado a través del ingreso, de los distintos países. En este caso, no encontramos un estudio que relacione de forma directa el nivel de riqueza de un país y sus creencias liberales, pero sí varios trabajos que han estudiado el vínculo entre el crecimiento económico (medido a través de la variación que experimenta el PBI per cápita en un periodo temporal determinado) y el grado de libertad económica del país. Este último concepto es aproximado por distintas variables que buscan medir el grado de liberalismo de las políticas económicas aplicadas por los distintos gobiernos.²⁴

Un ejemplo de este tipo de estudio es el realizado por **De Haan et al.** (1999), donde se encuentra que, para el periodo 1975-1990, un crecimiento de la libertad económica (no así su nivel) eleva la tasa de crecimiento económico. Bajo el supuesto que las políticas que lleva a cabo un país están correlacionadas con las creencias de sus habitantes, es de esperar que aquellos países que implementaron política más liberales, y sus ciudadanos se declaran como tales en mayor cantidad, vivan en países con un PBI per capita más elevado.

Otra variable que incorporamos para el análisis, es el coeficiente entre el comercio de bienes y servicios con el exterior, sobre el producto bruto interno, denominado habitualmente como **COEFICIENTE DE APERTURA**.²⁵ Esta

²⁴ Uno de los índices más conocidos es el de Libertad Económica elaborado por la fundación Heritage y el Wall Street Journal desde el año 1995. Para su construcción se incorporan variables que miden el grado de liberalismo de las políticas en diez áreas: protección de la propiedad privada, nivel de corrupción, libertad fiscal, gasto gubernamental, libertad de negocios, libertad laboral, disciplina monetaria, política arancelaria, libertad de inversión y financiera. Fuente: www.heritage.com

²⁵ El coeficiente de apertura se calcula de la siguiente forma: $(X + M) / \text{PBI}$. Siendo X= Exportaciones; M= Importaciones; PBI= Producto bruto interno,

medida pretende dar cuenta del grado de integración de los países a la economía mundial, por lo tanto se espera para esta variable una relación positiva en cuanto a los valores más altos del índice de liberalismo.

También se creyó conveniente la inclusión de la **TASA DE DESEMPLEO** en el estudio. Esta variable puede ser útil como un indicador de tipo coyuntural, es decir, que para la economías que al momento de relevación de la encuesta presentasen valores altos en dicho indicador, los individuos podrían pretender que el gobierno tomase acciones para la creación de más empleos, como suele reclamarse durante una coyuntura de paro generalizado, resultando en la adopción de posiciones menos liberales por parte de los individuos.

La siguiente variable macroeconómica incluida es la del nivel de **INFLACIÓN** registrado en los países. Es de esperar que aquellos países con un pensamiento liberal más fuerte le otorguen una mayor valoración a la existencia de la estabilidad de precios en la economía, teniendo en cuenta que esta condición es importante para lograr un mayor crecimiento económico.

Finalmente, se incluye la variable **GASTO SOCIAL EN PIB**, para relevar que parte del gasto público, como porcentaje del producto bruto interno, se encuentra destinado a gasto social. Esta medida pretende aproximar el rol que asume el Estado y la importancia de su intervención en la economía en materia de asegurar el bienestar de los individuos de la sociedad. Es de esperar que en aquellos países donde el Gasto público social es más elevado, y por lo tanto la presencia estatal más generalizada, los ciudadanos presenten una inclinación más fuerte a ver con buenos ojos la intervención estatal. Es importante considerar que el nivel de participación estatal que presenta una economía, en

un momento temporal determinado, es resultado de un conjunto de políticas que fueron llevadas a cabo en el pasado. Dichas políticas son producto de la existencia previa un consenso a nivel ciudadano, acerca de cuál debía ser el rol del estado en el proceso de generación y distribución de riqueza.

VI- RESULTADOS

i) ILE y variables macroeconómicas

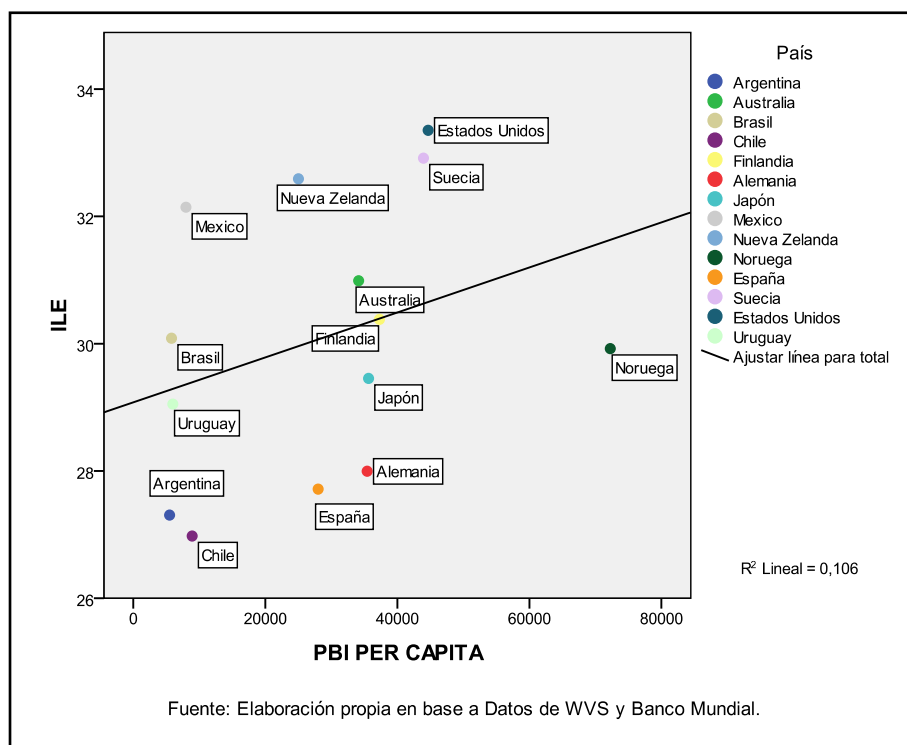
La primera aproximación al tratamiento de los datos consistió en analizar las correlaciones entre las variables macroeconómicas y el valor medio que presenta el ILE en cada país. En el siguiente cuadro se presentan los resultados:

Cuadro 6.1: Correlaciones ILE promedio y Variables Macroeconómicas

Correlaciones ILE y variables Macroeconómicas	
ILE-GINI	-0,171
ILE-PBI	0,325
ILE-Coef. Apertura	-0,182
ILE- Desempleo	-0,610
ILE-GPS	-0,075
ILE-Inflación	-0,384
Fuente: Elaboración propia en base a WVS, Banco Mundial, OCDE, CEPAL, FMI y ONU.	

Como primer paso nos interesa comentar la relación entre el ILE y el producto bruto per cápita de los países incluidos en la investigación. En la Figura 6.1 se puede apreciar gráficamente la correlación lineal positiva que existe entre ambas variables (coeficiente=0,325). Parece importante destacar el caso noruego, que a pesar de ser el país con el PBI per cápita más elevado, su valor del ILE se encuentra por debajo de la media (si quitamos a Noruega de la muestra, el coeficiente pasa a ser de 0,445)

Figura 6.1: Promedio ILE vs. PBI per Cápita



También resulta de interés estudiar la forma en que se relacionan las opiniones subjetivas de los individuos y las políticas llevadas a cabo por los distintos países.

Como menciona Mayda et al (2005), tratar de entender cuál es la relación entre el lado de la “demanda”, medida a través de las opiniones de los individuos, y el de la “oferta”, entendida como las políticas efectivamente llevadas a cabo. Para aproximar el lado de la “oferta”, tomamos dos variables macroeconómicas que pueden ser resultado de las preferencias liberales de los ciudadanos. Por un lado, el coeficiente de apertura de la economía, y por otro, el gasto público social en relación al Producto. En el primer caso, un mayor nivel de este coeficiente puede estar reflejando una preferencia por un comercio más libre

por parte de los individuos, que resulta en una economía más orientada hacia el exterior. En el segundo caso, un mayor gasto público social puede ser resultado de una demanda por una intervención estatal más activa en la economía, no dejando a ésta al libre movimiento de los mercados.

En las figuras 6.2 y 6.3 se grafica la relación entre el GPS/PBI, y el coeficiente de apertura, respectivamente, con el ILE. En el primer caso, la correlación es negativa pero a un bajo nivel (coeficiente=-0,075). En el caso del coeficiente que busca medir el grado de apertura de la economía, no se cumple la relación esperada, ya que la correlación lineal toma valores negativos (coeficiente=-0,182). Si tomamos a Chile y Estados Unidos vemos dos casos que merecen ser destacados, en el primer país se presenta el menor valor del Índice (26,98) pero al mismo tiempo presenta el segundo coeficiente de apertura más elevado (66,1%). Lo contrario ocurre en los Estados Unidos, ya que logra el valor más alto del Índice (33,35), pero su grado de apertura es el segundo más bajo (22,1%).

Figura 6.2: Promedio ILE vs. Gasto Público Social

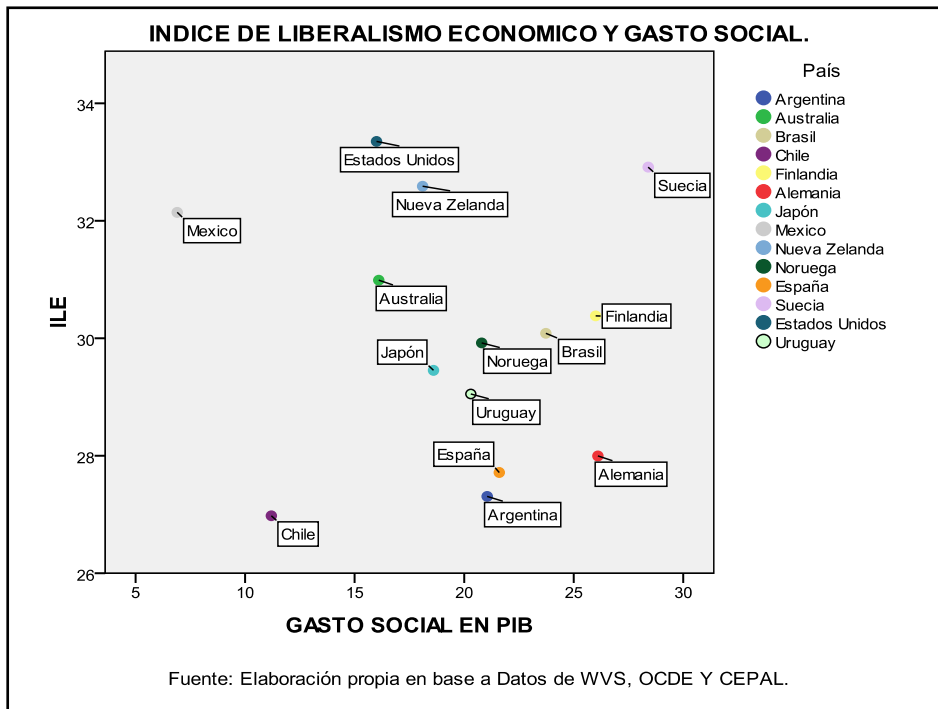
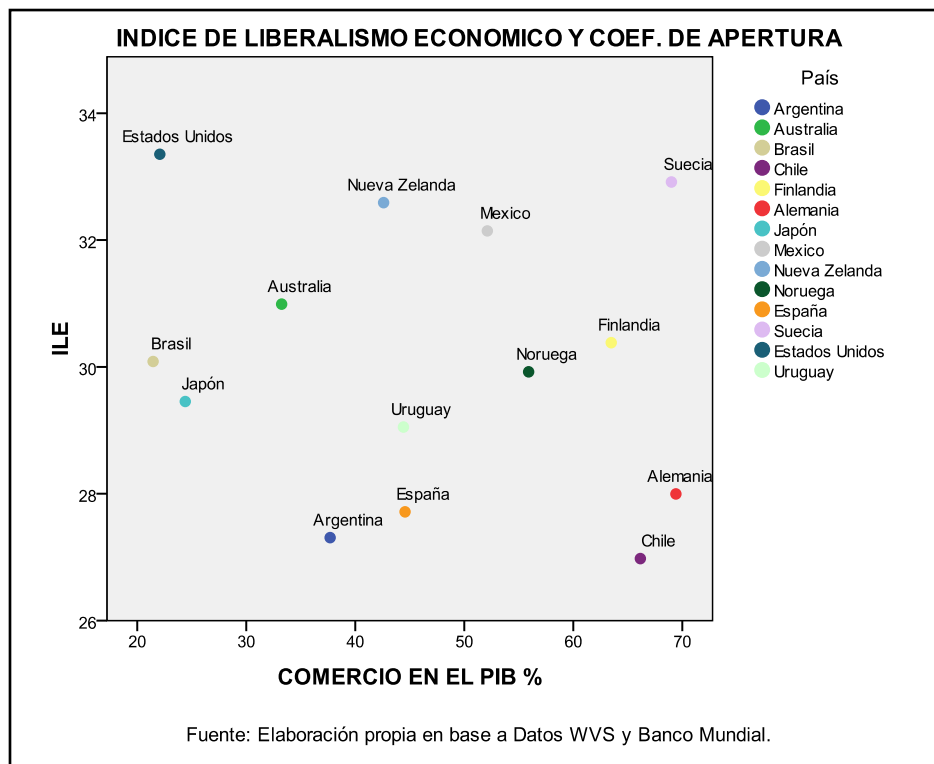


Figura 6.3: Promedio ILE vs. Coeficiente de Apertura



Otras variables macroeconómicas que evaluamos de suma importancia son la inflación y la tasa de desempleo, las mismas nos proveen información valiosa debido a que pueden tener una influencia sustancial en las posturas de los individuos como reflejo de la coyuntura económica. En ambos casos la correlación es negativa, con un valor mayor para la tasa de desempleo (coeficiente=-0,610) que para la inflación (coeficiente=-0,384), como se aprecia en las Figuras 6.3 y 6.4.

Figura 6.3: Promedio Índice de Liberalismo Económico e Inflación

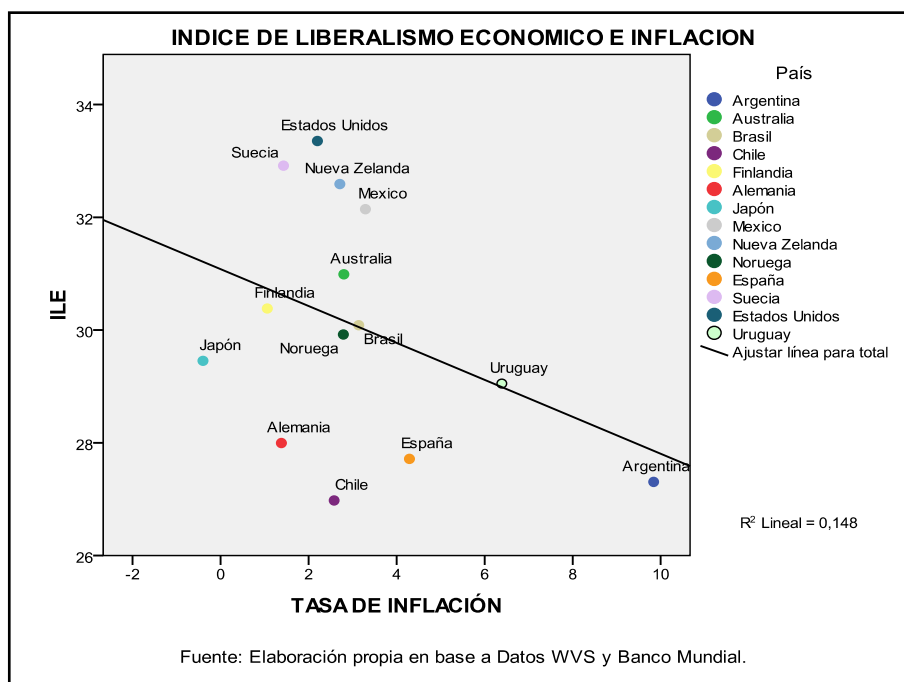
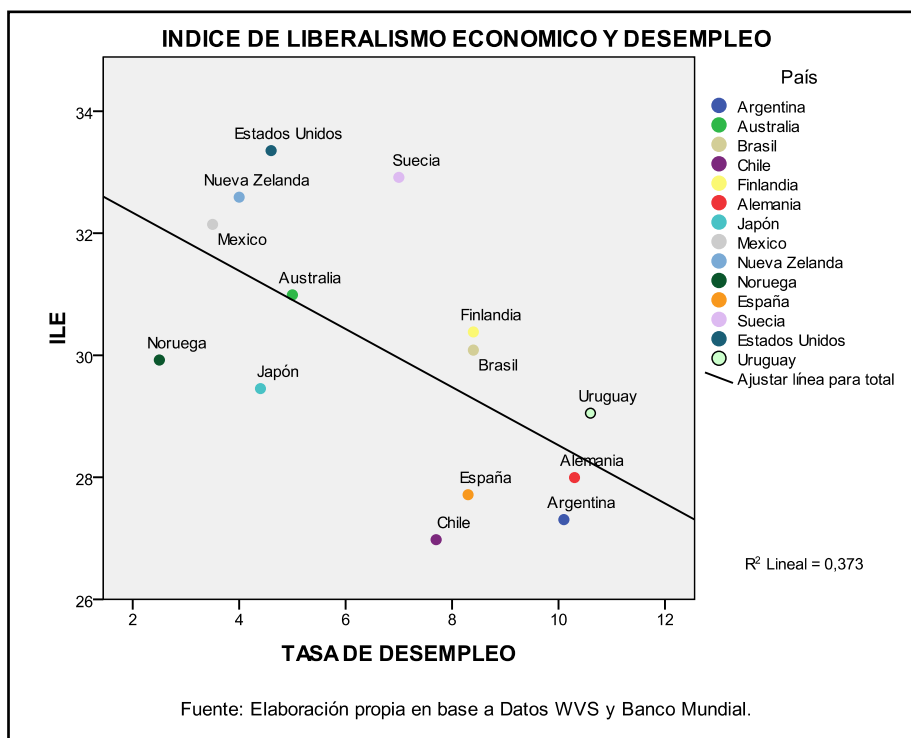
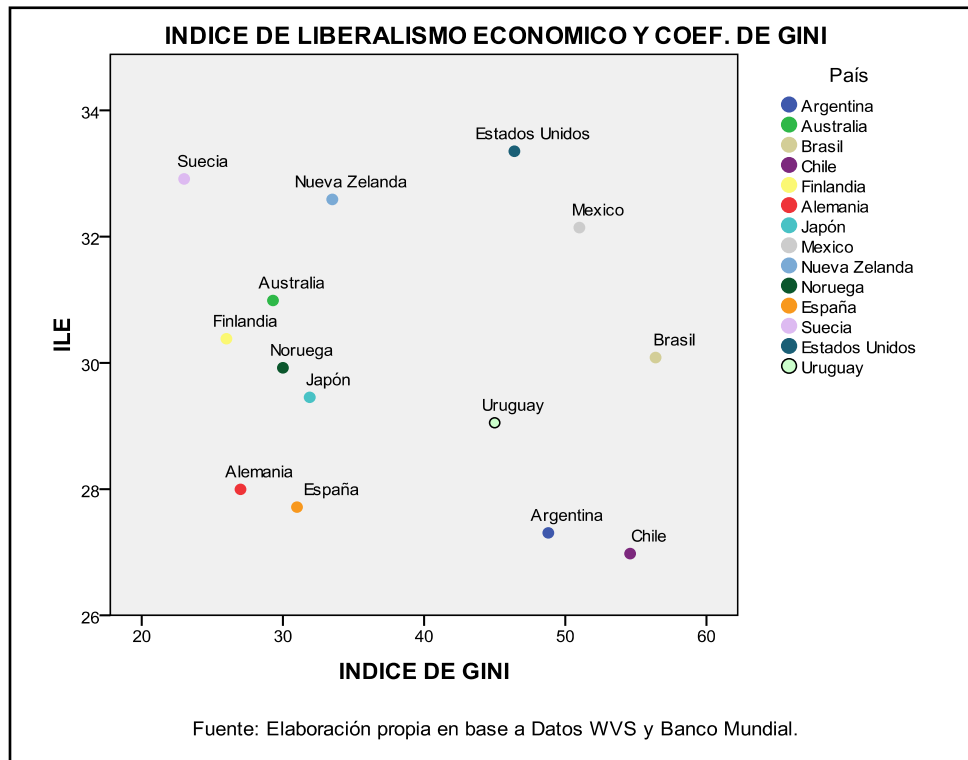


Figura 6.4: Promedio Índice de Liberalismo Económico y Desempleo



Por último, en la Figura 6.5 podemos apreciar que la relación negativa que se presenta entre el ILE y el índice de GINI (coeficiente=-0,171) no es tan elevada como en el caso de las variables que presentamos anteriormente, pero de todas maneras es un resultado esperado dado que puede asumirse que a mayor desigualdad, se reclame una mayor participación estatal para lograr atenuarla.

Figura 6.5: Promedio Índice de Liberalismo Económico y Coef. de Gini



ii) Modelo General

Si bien el análisis de correlaciones a nivel agregado nos aporta información relevante, nuestro trabajo se enfoca en conocer las posturas a nivel individual. Debido a lo que fue señalado anteriormente, para buscar los determinantes del ILE se utilizará un modelo de regresión lineal múltiple, donde incorporamos variables, tanto de carácter individual como macroeconómicas.

El modelo incluye todas las variables independientes que introdujimos en la sección de datos, tomando así un total de 10.974 observaciones correspondientes a los individuos que respondieron a todas las preguntas incluidas en la regresión, sobre el total de 15.243 individuos para los cuales el índice fue calculado. En esta primera especificación no se realizó un control según la nacionalidad de los encuestados.

En primera instancia se probó con un modelo donde se utilizaron errores estándar simples (Cuadros I.1 e I.2 en el **anexo I**). El mismo tuvo que ser descartado ya que se rechazó la hipótesis de perturbaciones constantes (homoscedasticidad). Para este fin se utilizó la prueba de Breusch- Pagan, cuyos resultados se pueden encontrar en el **anexo I**, cuadro I.3).

La existencia de heteroscedasticidad, si bien no modifica el nivel de significación del modelo, afecta las estimaciones que dejan de ser eficientes o de mínima varianza (los estimadores dejan de ser lineales, insesgados y consistentes). Para superar este inconveniente se utilizan errores estándar robustos.

Cuadro 6.2: Modelo de Regresión Lineal Múltiple General con errores robustos

	Coeficientes	Coeficientes estandarizados	Robust Std. Error	t	Sig.	Colinealidad-Vif
CONSTANTE	25,548	.	0,978	26,130	0.000	
SEXO	0,648	0,048	0,122	5,310	0.000	1.07
EDAD	0,028	0,069	0,004	7,240	0.000	1.25
NIVEL EDUCATIVO	0,993	0,106	0,089	10,510	0.000	1.33
IMPORTANCIA DE LA RELIGIÓN	-0,125	-0,020	0,074	-1,690	0.091	1.91
ORIENTACIÓN POLÍTICA	0,698	0,222	0,033	21,250	0.000	1.09
ORGULLO NACIONAL	-0,654	-0,072	0,089	-7,380	0.000	1.20
LIBERTAD Y CONTROL DE LA VIDA	0,493	0,141	0,034	14,500	0.000	1.09
CONFIANZA PODER JUDICIAL	0,134	0,016	0,095	1,420	0.157	1.57
CONFIANZA EN EL GOBIERNO	-0,206	-0,024	0,096	-2,140	0.033	1.48
CONFIANZA EN LA BUROCRACIA PÚBLICA	0,782	0,086	0,103	7,620	0.000	1.52
CONFIANZA EN GRANDES EMPRESAS	-1,352	-0,148	0,098	-13,810	0.000	1.32
INTENSIDAD RELIGIOSA	-0,306	-0,036	0,096	-3,200	0.001	1.65
STATUS OCUPACIÓN	0,813	0,059	0,132	6,180	0.000	1.21
IMPORTANCIA DE LA POLÍTICA	0,044	0,006	0,075	0,580	0.562	1.12
OPINIÓN SOBRE SISTEMA DEMOCRÁTICO	-0,507	-0,053	0,092	-5,520	0.000	1.14
ÍNDICE DE GINI	0,004	0,006	0,009	0,390	0.694	3.72
PIB PER CÁPITA	0,000	-0,021	0,000	-1,160	0.245	4.47
TASA DE DESEMPLEO	-0,204	-0,078	0,055	-3,730	0.000	5.61
COEF. DE APERTURA	-0,028	-0,073	0,004	-6,550	0.000	1.69
GASTO SOCIAL EN PIB	0,066	0,060	0,021	3,170	0.002	4.80
INFLACIÓN	-0,400	-0,109	0,042	-9,580	0.000	1.49
ÍNDICE DE TOLERANCIA	0,017	0,028	0,007	2,580	0.010	1.46
Variable Dependiente: INDICE DE LIBERALISMO ECONOMICO						
Casos Seleccionados OLA = 2005-2007. N = 10974						
Modelo de regresión lineal Múltiple corrido en Stata.						
Fuente: Elaboración Propia en base a Datos WVS, Banco Mundial, OCDE, CEPAL.						

Resumen del Modelo			
Variables	22	R	0,422
Grados de Libertad	10,951	R2	0,178
Error estándar de la estimación	6,161	R2 Ajustado	0,177
Estadístico F	95,92	Sig. Estadístico F	0,000
Fuente: Elaboración Propia en base a Datos WVS, Banco Mundial, OCDE, CEPAL.			

Utilizando el modelo corregido, corroboramos que el mismo no sufre problemas de multicolinealidad entre las variables incluidas en la regresión. El criterio utilizado para rechazar la presencia de tal problema entre las variables explicativas, es que los estadísticos de inflación de varianza (VIF) resultasen menores a 10^{26} , hecho que ocurre en nuestro modelo.

El grado en que la varianza de nuestra variable dependiente, el ILE, es explicada por la modelización planteada, medido a través del coeficiente de determinación R cuadrado, para nuestro modelo general toma un valor de 0,178. Si bien son deseables valores cercanos a la unidad, se debe tener en cuenta que en el proceso de construcción de las creencias de los individuos, medidas a través de los estudios de opinión pública, inciden una cantidad considerable de factores, muchos de los cuales son ignorados por la propia persona, por lo tanto, se puede tener un buen modelo aunque su R cuadrado sea pequeño.

Destacamos que de las 22 variables incluidas en el modelo, 18 resultaron significativas para explicar el ILE. Dentro de este grupo de variables, 10 presentan una relación positiva y el resto negativa.

La constante presenta un valor de 25,55, cifra observada para la variable dependiente cuando no se diferencia a los individuos por sus características socio-económicas, no se toman en cuenta las opiniones en relación a diversos

²⁶ Según valores propuestos por Kutner, M., Nachtsheim, y C., Neter, J., (2004) en Applied Linear Regression Models.

temas, así como tampoco se le asocian a los encuestados las características macroeconómicas de los países donde habitan.

El primer grupo de variables incorporadas en el modelo son aquellas que aproximan las características objetivas de los individuos. La variable que indica el **sexo** del encuestado es significativa y presenta signo positivo, indicando que el hecho de ser hombre aumenta el valor del índice en 0,048 sobre la media. Por otro lado, la **edad** también resulta significativa como determinante del índice, a mayor edad aumenta la probabilidad de que el individuo tome valores más altos en la escala de liberalismo.

La relación que existe entre el **Nivel Educativo** de los individuos y el grado de liberalismo económico que declaran, es positiva y es una de las más importantes dentro del modelo, considerando el coeficiente de 0,106. Creemos que esta variable es aquella que en nuestro análisis refleja de manera más objetiva el posicionamiento socioeconómico de los individuos. Es importante destacar que como se esperaba, las personas con alto nivel educativo, probablemente mejor posicionadas económicamente, son propensas a adoptar posturas liberales en materia económica en función de la confianza en sus habilidades y aptitudes.

Por último, dentro de este grupo de variables socio-demográficas, el hecho de estar ocupado (**status ocupación**) produce un efecto significativo y positivo, aunque moderado, sobre el valor medio del índice (lo incrementa en 0,059).

El siguiente grupo de variables, son las que buscan capturar la moral y el espíritu de los encuestados. El índice que construimos para medir la **tolerancia** de los individuos es levemente significativo, y como era esperado,

aquellos individuos que se muestran más comprensivos ante las posiciones respecto a diversas problemáticas sociales, tienden a ser más liberales desde el punto de vista económico. También encontramos que la **intensidad de la religión**, es estadísticamente significativa, de signo negativo, indicando que un aumento en la asiduidad de concurrencia a servicios religiosos (valor 1 de la escala) por parte de los individuos, acarrea la adopción de posturas más liberales por disminuir de menor forma el valor del ILE, planteando una contradicción con la hipótesis inicial. La otra variable asociada al carácter religioso de los individuos, la **importancia de la religión**, no resulta significativa en el estudio. Esto último ocurre a pesar de la alta correlación entre ambas variables (coeficiente=0,584).

El vínculo hallado entre el índice de liberalismo y la intensidad religiosa, coincide con la visión que se tiene en occidente de la personas conservadoras, asociadas políticamente con la derecha, y estrechamente ligadas a la profesión de una religión y la defensa vigorosa de muchos de sus valores predicados. De esta manera también, sería lógico encontrar para estos individuos valores más bajos del índice de tolerancia.

Mediante un tercer grupo de variables se buscó evaluar de qué forma inciden la política y el grado de nacionalismo en las creencias de los individuos. Encontramos que la **Orientación Política** de los encuestados, en términos de preferencias por políticas de izquierda o derecha, es la relación con mayor grado de significación dentro del modelo, indicando que se es tanto más propenso a adoptar posturas liberales económicamente, cuánto más identificado con la opción política de derecha un individuo se encuentre. Este resultado parece confirmar lo que a priori se pretendía encontrar. Por otro lado,

la variable que mide la **Importancia que atribuyen a la política en su vida** no resultó relevante para determinar la postura económica del individuo en el presente modelo.

La **opinión sobre el sistema democrático** como mecanismo de decisión política, es significativa y con dirección negativa. En este caso la variable presentaba valores más altos cuando los individuos tenían una valoración más crítica del sistema democrático y valores más bajos en el caso contrario. De esta forma se corrobora que las personas más liberales son más propensas a apoyar la existencia de un régimen democrático. El nivel de **orgullo nacional** que presentan los encuestados completa este conjunto de variables. La relación es estadísticamente relevante y esta correlacionada de forma negativa con el ILE. Debemos recordar que las respuestas vinculadas a un mayor grado de nacionalismo tenían asociadas valores más reducidos en la escala. Esto marca que los sujetos con un mayor grado de nacionalismo, son proclives a adoptar opiniones liberales. Este resultado no está en línea con lo que esperábamos al comenzar el estudio, ya que nuestra hipótesis estaba fundada en que los individuos con un menor apego a su nación iban a presentar mayores valores del índice.

La cuarta agrupación de variables busca medir de qué forma incide en el índice, la confianza que presentan los individuos con respecto a ciertas instituciones, así como el grado de **libertad y control de su propia vida** que declaran sentir. Esta última variable es la más significativa dentro de este conjunto. La relación es positiva, interpretándose que aquellas personas que sienten mayor control sobre sus vidas, presenten una mayor confianza sobre sus habilidades, siendo más propensos a buscar que sus logros sean producto

del esfuerzo personal. Es de esperar que estos individuos tiendan a adoptar una postura más liberal en lo económico, pretendiendo que exista la menor cantidad posible de restricciones.

La variable que mide el grado **confianza en las Grandes Empresas**, presenta la correlación negativa más intensa dentro del estudio. Se debe tener en cuenta que la pregunta estaba formulada de forma que a mayor confianza, menores los valores asignados. La interpretación que se puede hacer sobre este resultado, es que aquellas personas que tengan menor confianza sobre el rol que cumplen las empresas en la economía y por tanto sobre su forma de actuar en los mercados, se verán menos inclinados a adoptar posiciones económicamente liberales, oponiéndose a la iniciativa privada sin control. De esta manera, individuos con un alto grado de desconfianza preferirán una mayor participación e intervención por parte del Estado, en lugar de la libre acción de las empresas en mercados poco regulados.

La **confianza en el gobierno** y en la **burocracia pública**, también son significativas como determinantes de nuestro índice. En el primer caso se revierte lo que se había supuesto al momento de seleccionar las variables, ya que a medida que crece el grado de confianza, aumenta el valor esperado del índice. Distinto es el caso cuando se mide la percepción con relación a la burocracia pública. Aquí se confirma que aquellas personas que más desconfían de ésta, también presentan valores más elevados para la variable dependiente. Por último, la **confianza que se posee en el Sistema Judicial**, no resultó significativa para determinar la postura económica en el presente modelo, desechando la importancia de contar con un buen garante de contratos donde se establezca la propiedad privada.

El último conjunto de variables son las macroeconómicas. La tasa de **Inflación**, es entre éstas la que afecta de modo más importante el resultado personal del ILE. El hecho de habitar países con tasas de inflación más altas, produce valores más bajos del índice de liberalismo. Este resultado está en línea con los que hayamos al momento de estudiar las correlaciones simples entre el ILE y las variables macroeconómicas. En los países con mayor incidencia de la inflación, puede producirse un reclamo más fuerte hacia la intervención estatal, a los efectos de solucionar este fenómeno, (mediante políticas fiscales, monetaria o de ingresos), lo que generaría menores valores del índice.

Se presenta en el **Anexo G** el cuadro con la inflación promedio anual que han registrado los países para los períodos comprendidos en los últimos 20 y 11 años, de 1991 a 2010 y desde 2000 a 2010 respectivamente. En base a dichos datos se aprecian las diferencias que existen entre el conjunto de los latinoamericanos, exceptuando a Chile, respecto del resto de los países incluidos en el estudio.

Mientras que Argentina, Brasil, México y Uruguay, han presentado tasas anuales de inflación promedio de dos dígitos o superiores para el período más extenso, y cercanas a los dos dígitos en los últimos once años, el resto de los países estudiados presentan tasas de inflación promedio por debajo del 5% anual.

Para ello, más adelante en el trabajo, se buscará medir cual es el impacto que tiene sobre las posturas de los individuos, el hecho de pertenecer a un grupo determinado de países, contruidos en función de tipología de variedades de

capitalismo elaborada por Hall et al. (2001). Se compararán los resultados para los países “liberales” (Australia, Estados Unidos, Nueva Zelanda), “coordinados” (Finlandia, Noruega, Suecia, Alemania), latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, México, Uruguay) y por último, España y Japón. Estos últimos, si bien pertenecen a la categoría de países coordinados, no deben ser agrupados junto al resto de los mismos, debido a la heterogeneidad cultural, económico y política que presentan.

Si continuamos analizando las variables macroeconómicas, encontramos que las dos que a nuestro entender mejor aproximan la “oferta de políticas”, **coeficiente de apertura** y **gasto social como porcentaje del PBI**, resultaron significativas para explicar y predecir los valores del ILE. En el primer caso, el coeficiente asociado es negativo, mientras que en el segundo es positivo. Para ambas variables la dirección en la cual están relacionadas con el índice es opuesta a la que esperábamos. En el caso del coeficiente de apertura parte de este resultado puede estar influenciado por el comportamiento de Estados Unidos, ya que es la economía con el menor coeficiente de las seleccionadas (la suma de exportaciones e importaciones representan el 22,1% del PIB) y a la vez la que presenta el valor del índice más alto.

El coeficiente del **gasto social** resulta significativo, bajo, positivo y cercano a cero. Esto contradice la relación que se planteo a priori, dado lo observado al realizar el análisis de correlaciones para los valores promedio del ILE. Un determinante del resultado de este coeficiente puede encontrarse, en que para las economías socialdemócratas (se destacan los casos de Finlandia y Suecia, que presentan valores del ILE sobre la media) que presentan altos valores de gasto social, sus valores medios del índice son más altos, pudiendo explicar en

parte la relación positiva entre las variables. Se debe tener en cuenta, que se trata de una variable cuya trayectoria no presenta fluctuaciones tan marcadas, ya que sus cambios son resultado de decisiones de carácter estructural, donde entra en juego la importancia que en cada país se le otorga al sector público como gestor de recursos.

La **tasa de desempleo**, también resulta significativa, pero en este caso esta correlacionada de forma negativa. En los países con menor tasa de desempleo, los individuos son más liberales, dado que aprecian dicha variable como uno de los resultados principales de la actividad económica. En el trabajo realizado por Queirolo (2008), se destaca la importancia que la misma tiene como factor explicativo del rechazo experimentado en Latinoamérica respecto a las políticas neoliberales. Esto marca que más allá de la existencia de un componente ideológico en la formación de las posturas, las mismas se encuentran influenciadas en gran medida por el desempeño económico.

Para el conjunto de variables macroeconómicas, el **PIB per cápita** y el **Índice de Gini** no son significativas para explicar la opinión de los individuos respecto al liberalismo económico. Por tanto, no se comprueba la hipótesis de que en aquellos países con mayor PIB, donde se podría asumir un alto nivel de desarrollo, los individuos sean de concepción liberal. Una de las posibles explicaciones, es que estas variables no constituyen una referencia cotidiana para las personas, a diferencia de lo que pueden percibir respecto de la inflación o la tasa de desempleo.

iii) Modelo por grupo de países

En esta sección analizaremos un nuevo modelo, en el cual se ingresan variables binarias por grupos de países. La justificación para la utilización de este tipo de modelización, fue adelantada en la sección anterior, y lo que se busca es capturar el efecto que tiene sobre las posturas individuales, el hecho de pertenecer a un grupo determinado.

Para evitar los problemas de heteroscedasticidad, en este caso se utilizó nuevamente una estimación con la utilización de errores estándar robustos. En el **anexo I** se pueden encontrar los resultados para el modelo con errores estándar simples.

A continuación se presentan los resultados del presente modelo;

Cuadro 6.3: Modelo de Regresión Lineal Múltiple por Grupos de Países con errores robustos

	Coeficiente	Coef. Estandarizados	Robust Std. Error	t	Sig.
CONSTANTE	25,529	.	1,446	17,660	0.000
SEXO	0,659	0,049	0,122	5,420	0.000
EDAD	0,026	0,064	0,004	6,710	0.000
NIVEL EDUCATIVO	0,860	0,098	0,090	9,610	0.000
IMPORTANCIA DE LA RELIGIÓN	-0,046	-0,007	0,075	-0,610	0.543
ORIENTACIÓN POLÍTICA	0,696	0,221	0,033	21,250	0.000
ORGULLO NACIONAL	-0,523	-0,057	0,090	-5,830	0.000
LIBERTAD Y CONTROL DE LA VIDA	0,456	0,130	0,034	13,330	0.000
CONFIANZA PODER JUDICIAL	0,048	0,006	0,095	0,510	0.613
CONFIANZA EN EL GOBIERNO	-0,234	-0,028	0,096	-2,440	0.015
CONFIANZA EN LA BUROCRACIA PÚBLICA	0,879	0,097	0,103	8,510	0.000
CONFIANZA EN GRANDES EMPRESAS	-1,460	-0,160	0,098	-14,950	0.000
INTENSIDAD RELIGIOSA	-0,320	-0,038	0,095	-3,360	0.001
STATUS OCUPACIÓN	0,743	0,054	0,131	5,660	0.000
IMPORTANCIA DE LA POLÍTICA	0,000	0,000	0,075	0,000	0.999
OPINIÓN SOBRE SISTEMA DEMOCRÁTICO	-0,506	-0,052	0,092	-5,510	0.000
ÍNDICE DE GINI	0,136	0,235	0,021	6,550	0.000
PIB PER CÁPITA	0,000	-0,313	0,000	-7,750	0.000
TASA DE DESEMPLEO	-0,521	-0,199	0,066	-7,860	0.000
COEFICIENTE DE APERTURA	-0,014	-0,035	0,012	-1,140	0.255
GASTO SOCIAL EN PIB	0,111	0,100	0,034	3,250	0.001
INFLACIÓN	-0,123	-0,034	0,070	-1,760	0.078
ÍNDICE DE TOLERANCIA	0,017	0,028	0,007	2,540	0.011
EC. COORDINADAS	1,684	0,117	0,715	2,360	0.019
EC. LATINOAMERICANAS	-5,976	-0,412	0,673	-8,880	0.000
ESPAÑA	-1,157	-0,043	0,325	-3,570	0.000
JAPÓN	-1,872	-0,054	0,393	-4,760	0.000
Variable Dependiente: INDICE DE LIBERALISMO ECONOMICO					
Casos Seleccionados OLA = 2005-2007. N = 10974					
Modelo de regresión lineal Múltiple corrido en Stata.					
Fuente: Elaboración Propia en base a Datos WVS, Banco Mundial, OCDE, CEPAL.					

Resumen del Modelo			
Variabes	26	R	0,422
Grados de Libertad	10,947	R2	0,191
Error estándar de la estimación	6,114	R2 Ajustado	0,189
Estadístico F	90,26	Sig. Estadístico F	0
Fuente: Elaboración Propia en base a Datos WVS, Banco Mundial, OCDE, CEPAL.			

El nivel de determinación de este modelo es levemente superior al general, pasando de un R cuadrado de 0,178 a uno de 0,191.

Al momento de introducir los grupos de países se tomó como categoría base el de países liberales, conjunto que presenta el valor promedio del índice más elevado (32,31). De esta forma es probable que, los grupos de países con valores más lejanos al conjunto de referencia presenten coeficientes negativos. Esto se confirma en nuestro modelo, ya que a excepción del grupo de economías coordinadas, para los latinoamericanos (29,11), españoles (27,72) y japoneses (29,45) se esperan valores más bajos que para el promedio de los habitantes de países liberales.

Si comparamos, por ejemplo, a los países latinoamericanos contra los liberales, encontramos que el hecho de ser habitante de nuestra región disminuye en 0,412 el valor esperado del índice con respecto al valor medio de las personas que viven en países liberales. Por otro lado, el signo positivo asociado al coeficiente de economías coordinadas no debe resultar extraño, ya que este grupo presenta los valores promedio más altos del índice (30,30) detrás de los liberales, particularmente Suecia, se ubica en la segunda posición en la escala del índice promedio. En el caso de los japoneses, el valor del ILE esperado es 0,054 menor al valor medio de los liberales, mientras que para los españoles es de 0,043 menor también a dicho valor.

A continuación nos detendremos en el análisis de significación del resto de las variables independientes, las cuales fueron incluidas en ambos modelos. Como primer comentario, debemos destacar que éstas mantienen la dirección con la cual están correlacionadas con la variable dependiente, por lo tanto no se da ningún cambio de signo en esta segunda especificación.

Si tomamos las variables asociadas a rasgos individuales y opiniones de los encuestados, vemos que todas se mantienen como significativas. El segundo punto a resaltar, es que la **Orientación política** de los individuos, la **Confianza** que presentan **en las grandes empresas** y la **Libertad y control con respecto a su propia vida**, siguen siendo las variables con mayor poder explicativo del índice de liberalismo.

En relación a las variables inherentes a las características de cada persona, tanto el **Sexo**, la **Edad**, como el **Nivel educativo** se mantienen explicativas cuando los encuestados son diferenciados según la región a la cual pertenecen.

Las variables de opinión que no eran significativas en la primera especificación siguen sin serlo, por tanto, a pesar de darle importancia a los grupos de países definidos previamente, tanto la **Importancia de la religión**, como la **Confianza en el Poder Judicial** y la **Importancia de la Política** no resultaron significantes como determinantes de posturas económicamente liberales.

Pasando a las variables macroeconómicas, encontramos que todas las que fueron utilizadas para el estudio, con excepción del coeficiente de apertura, son significativas en nuestro segundo modelo. Este es un resultado llamativo, dado que en el modelo general, tanto el **PIB per cápita** y el **índice de Gini** no resultaban significativas para explicar el ILE. Lo contrario sucede con el coeficiente de apertura que deja de ser significativo. Una de las posibles causas de estos cambios, es la introducción de las variables por grupos de países según las variedades de capitalismo.

VII- CONCLUSIONES

En el presente estudio se pretendió investigar e identificar los determinantes de la postura económica de los individuos en términos de liberalismo, tarea llevada a cabo a partir de la construcción de un Índice de Liberalismo Económico (ILE) que busca reflejar tales preferencias. Se utilizaron, para comprender las creencias de los encuestados, variables socioeconómicas vinculadas a características personales, sus opiniones respecto de asuntos políticos, morales y sociales, así como variables macroeconómicas que reflejaran las diferencias existentes entre las personas de los distintos países incorporados en la muestra.

Utilizando modelos de regresión lineal múltiple, se pudo identificar las variables personales que explican de mejor forma la adhesión o rechazo a la filosofía liberal en su espectro económico. La **Orientación Política** de los individuos (relacionando la postura asociada a la derecha a mayores niveles de liberalismo), el **Nivel Educativo** (encontrando que a mayor formación académica, mayor propensión a simpatizar por la postura económica liberal), el **Grado de Confianza en las Grandes Empresas** (la mayor confianza en las mismas está vinculada con una mayor aceptación de la filosofía liberal), y por último el **Grado de Libertad y Control sobre la propia Vida** (el mayor control, libertad y autonomía está asociado con un mayor liberalismo, en función de no desear que se intervenga sobre el accionar individual), son las variables que explican con mayor precisión el nivel de liberalismo económico que presentan

los encuestados. Los resultados para los principales determinantes, estuvieron en línea con lo que se esperaba previo a la realización del análisis. Dentro de las variables macroeconómicas, se debe destacar la importancia de la **Inflación** como factor explicativo (pudiendo ser reflejo de cómo incide la coyuntura económica en la asunción de determinadas posiciones), impactando de forma negativa en la adopción de posturas más liberales por parte de las personas ante tal fenómeno.

El nivel explicativo de nuestro modelo aumentó cuando se diferenció por nacionalidades a las personas. Lo anterior, se realizó en base a grupos de países identificados de acuerdo a las variedades de capitalismo presentadas en el texto. Los conjuntos construidos fueron los siguientes: **Economías Liberales** (Australia, Nueva Zelanda y Estados Unidos), **Coordinadas** (Finlandia, Suecia, Noruega y Alemania) y **Latinoamericanas** (Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay). Tanto **España** como **Japón**, no fueron asociados a ninguna de las anteriores agrupaciones debido a que sus economías presentan rasgos diferentes al resto de los países. Los resultados que arroja la segunda modelización, permite interpretar que las trayectorias políticas de las distintas naciones, así como la configuración de entornos institucionales disímiles, inciden de forma considerable en las posturas que adoptan los individuos. Los países que organizan su economía a partir de políticas más liberales desde la óptica económica (como ocurre con el conjunto de naciones liberales en nuestro estudio), presentan a su vez habitantes cuyas creencias son en promedio más liberales. Lo contrario ocurre, por ejemplo, en los países latinoamericanos, donde el nivel de participación estatal en la actividad económica es mayor.

Mediante los principales determinantes identificados, podemos realizar una descripción (no exhaustiva) de las características presentes en los individuos, que determinan en mayor medida su adopción de posturas liberales en lo económico. Esto puede resultar de interés a futuro. Conforme varíen los valores promedios del índice en los distintos países en las siguientes olas, se podrá realizar una lectura de las preferencias políticas de los ciudadanos en cuanto a su demanda por medidas de política económica y social, en términos de liberalismo económico. Se podrá inferir si las demandas políticas de los ciudadanos están asociadas al reclamo de una mayor participación de los individuos en la actividad económica, o si se pretende una expansión de la actividad estatal. Para cumplir el objetivo anterior ayuda conocer la distribución de los individuos (cantidad de los mismos) en los distintos tramos de valores de la escala para cada país. Otro punto a destacar, es que mediante esta investigación se logra aproximar un concepto que siempre se encuentra presente en la discusión política, especialmente en momentos de procesos electorales, donde una parte importante de los resultados que se obtienen, dependen de la concepción filosófica que cimienta los planes económicos a llevar a cabo.

Por otro lado, se debe destacar que una de las principales limitantes en búsqueda de mejorar la capacidad de explicación de nuestras especificaciones, fue la imposibilidad de disponer de algunas variables importantes. Una de ellas son los ingresos reales de los individuos encuestados, para conocer de mejor forma el posicionamiento de los mismos a nivel socioeconómico, así como su ubicación en la distribución agregada. En la investigación, la variable utilizada como proxy fue el nivel educativo de los encuestados, que si bien esta

correlacionada con el nivel de ingresos, no refleja de forma precisa lo que buscábamos medir. Asimismo, sería interesante y enriquecedor, extender el estudio a un mayor número de países representativos de las distintas variedades de capitalismo: Por ejemplo, hubiera sido interesante incorporar algún otro país de las economías coordinadas clasificadas como Mediterráneas, donde solo se contó con España, para poder analizar con mayor profundidad las diferencias existentes entre las distintas configuraciones institucionales planteadas, sus resultados, y la forma en que los mismos han repercutido en la formación ideológico-económica de los individuos. La ejecución de este análisis no fue posible, debido a la inexistencia de dichos datos.

Desde 2010 se ha puesto en marcha una nueva ola de la Encuesta Mundial de Valores. Este relevamiento otorgaría la posibilidad de realizar una comparación inter-temporal del concepto aquí medido (liberalismo económico), en función de que las preguntas que se incorporen permitan replicar el índice propuesto.

En cuanto a la metodología aplicada, el análisis puede extenderse aplicando modelizaciones alternativas a la regresión lineal múltiple, como puede ser el uso de regresiones logísticas o probabilísticas. Así se podría buscar medir relaciones no lineales entre el ILE y las variables independientes. Dicha opción fue descartada en nuestra investigación ya que optamos por concentrarnos en la identificación de los factores explicativos.

A modo de resumen, debemos marcar que la adopción de una postura económica se trata de un fenómeno claramente multifactorial, sujeto fundamentalmente a la experiencia individual en los distintos planos de la vida, ya sea en el ámbito económico, político, social, moral y espiritual. Si bien los

determinantes macroeconómicos se muestran importantes y significativos, tienen mayor peso explicativo las variables de carácter individual, tanto aquellas que se pueden medir de forma objetiva (nivel educativo o género), como las que expresan las opiniones de las personas en relación a variados temas. Esperamos que este trabajo contribuya a la mejor comprensión de este fenómeno sociopolítico, sirva de insumo para la proposición de políticas por parte de los gobiernos, permita aproximarnos a las demandas ciudadanas, y por último, colabore en el desarrollo de esta área de investigación social, buscando comprender de mejor forma qué factores inciden en la construcción de las creencias económicas de los individuos.

Bibliografía Citada

Alesina, A. y Angeletos, G.M. (2001) "Fairness and Redistribution: US versus Europe", mimeo Harvard University.

Alesina, A. y La Ferrara, E. (2005) "Preferences for redistribution in the land of opportunities". Journal of Public Economics 89, 897-931.

Amable, B (2007) "The diversity of modern capitalism". Oxford University Press

BID (2008) "Calidad más allá de los hechos". Coordinado por Eduardo Lora. Fondo de Cultura Económica

Bogliaccini, J. y Filgueira, F. (2011) "Claves y códigos del capitalismo en Uruguay" en G. Caetano y R. Arocena (eds) "La aventura Uruguaya". Debate.

Bucheli, M. y Furtado, M. (2000) "La evolución de la participación de las fuentes de ingreso en Uruguay (1986-1997)". Ponencia presentada en el "Seminario de Economía Social", Red de economía Social y capítulo de LACEA/BID/BM.

De Haan, J. y Sturm, J.H (1999) "On the relationship between economic freedom and economic growth". European Journal of Political Economy, Vol.16 (2000), 215-241.

Di Tella, R. y MacCulluch, R. (2006) "Culture, Beliefs and Economic performance". Japan Europe cooperation fund.

Elrich, S.D y Maestas C. (2010) "Risk orientation and policy opinions: The Case of Free trade". *Political Psychology*. 31 (5): 657-684

Fernandez, R (2008) "Culture and Economics" en *New Palgrave Dictionary of Economics*, ed. by S. Durlauf, and L. Blume. Palgrave Macmillan, Basingstoke and New York, 2nd edn.

Fong, C. (2001) "Social preferences, Self-Interest, and the demand for redistribution" ,*Journal of Public Economics*, 82 (2), pp. 225-246

Fong, C (2006) " Prospective Mobility, Fairness, and the Demand for Redistribution". Carnegie Mellon University, Department of Social and Decision Sciences. Paper 13

Friedman M. (1962) "Capitalismo y Libertad". The University of Chicago Press.

Galbraith, J.K (1989) "Historia de la economía". Editorial Ariel

Gaviria, A. (2007) "Social Mobility and preferentes for Redistribution in Latin America". *Economia*, The Brookings Institution

Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2004) "Cultural biases in economic exchange". National Bureau of Economic Research, Documento de trabajo 11005.

Hagen, L.M (2008) "Public opinion and the Economy", Cap.49 de "The SAGE handbook of public opinion research". Editado por W. Donsbach y M.W. Traugott. SAGE publications

Hall, P y Soskice D. (2001) "Varieties of Capitalism: the Institutional Foundations of Comparative Advantage". Oxford University Press.

Inglehart, R., Basáñez, M., Catterberg G., Díez-Medrano J., Moreno A., Norris P., Siemienka R., Zuasnábar I. (2010) "Changing Human Beliefs and Values, 1981-2007. A Cross-Cultural Sourcebook based on the World Value Surveys and European Values Studies"

Knowles, D (2001) "Introducción a la filosofía política". Editorial Océano.

Kutner, M., Nachtsheim, C., Neter, J., (2004) "Applied Linear Regression Models". McGraw-Hill

Lora, E. (2001) "Structural reforms in Latin America: What has been reform and how to measure it". Documento de Trabajo 348, Banco Interamericano de Desarrollo

Lora, E., Panizza, U. y Quispe-Agnoli, M. (2004) "Reform fatigue: Symptoms, Reasons and implications". Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Quarter (Second Quarter)

Lora, E. y Olivera, M (2005) "The electoral consequences of the Washington Consensus". Documento de Trabajo 441, Banco Interamericano de Desarrollo

Mayda, A. (2007) "Why Are People More Pro-Trade than Pro-Migration?". IZA, discussion paper 2855.

Mayda, A., O' Rourke, K y Sinnott, R. (2007) "Risk, Government and Globalization: International Survey Evidence". NBER Working Papers 13037

Mayda, A. y Rodrik, D. (2005) "Why are some people (and countries) more protectionist than others?". European Economic Review n° 49 (6): 1393-1430.

Melgar, N. (2009) "¿Qué aspectos motivan las opiniones de los ciudadanos de la Unión Europea acerca de la inmigración y el libre-comercio? ¿Ideología, intereses personales y/ o características nacionales?". Documento de Trabajo 0209, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Melgar, N. (2007) "Micro-foundations of individual preferences for protectionism in Canada and Uruguay". Documento de Trabajo 1707, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Nunnally, J.C., (1978) "Psychometric theory". New York: McGraw Hill.

Queirolo, M.R. (2008) "The impact of neoliberal economic reforms on Latin Americans voting behavior (1980-2004)". Tesis de Doctorado, Universidad de Pittsburgh.

Sanroman, G. (2006) "Returns to schooling in Uruguay". Documento de trabajo 1406, Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.

Schumpeter, J.A. (1971) "Historia del análisis económico". Editorial Ariel

Williamson, J (2000) "What does Washington mean by policy reform?" En "Latin American Adjustment: How much has happened". Editado por J. Williamson. Washington DC: Institution for International Economics.

Anexo A: Construcción Alternativa del Índice: Dimensiones

A continuación se expone el cuadro con las preguntas que pretendían formar parte en la primera formulación tentativa del índice. Esta alternativa fue rechazada tanto por el mal ajuste en cuanto a consistencia interna de las variables identificadas dentro de las dimensiones con múltiples preguntas; como por desestimar el uso de ciertas preguntas para obtener una escala con medidas homogéneas (Preguntas con opiniones valoradas entre 1 y 10).

Cuadro A.1: Formulación de Dimensiones del ILE

Variable Dependiente				
Dimensión	Pregunta			
Rol del Estado	El estado debe tener más responsabilidad para asegurar que todos tengan sustento		Los individuos deben tener más responsabilidad para sostenerse a sí mismos	
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10			
Rol del Estado	Es humillante recibir dinero sin trabajar			
	Muy de Acuerdo	De Acuerdo	Desacuerdo	Muy en Desacuerdo
Escala	1	2	3	4
Mercados y Competencia	Imagine Ud. una situación en la que dos secretarias realizan el mismo trabajo. Una se da cuenta que la otra gana mucho más dinero que ella. Sin embargo la secretaria mejor pagada es más rápida, eficiente y más segura en su trabajo. Desde su punto de vista, me podría decir si el que esta secretaria gane más es justo o no?			
Escala	1.- Justo		2.- Injusto	
Mercados y Competencia	Los ingresos deben hacerse más iguales		Se necesita mayores diferencias en los ingresos como incentivo al esfuerzo individual.	
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10			
Mercados y Competencia	La competencia es buena. Estimula a las personas a trabajar duro y desarrollar nuevas ideas		La competencia es dañina. Saca lo peor de las personas	
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10			
Propiedad	Debe aumentar la propiedad privada de los negocios y de la industria		Debe aumentar la propiedad gubernamental de los negocios y de la industria	
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10			
Filosofía Liberal	Las personas sólo pueden acumular riqueza a expensas de otros		La riqueza puede crecer de tal manera que haya para todos	
Escala	01 02 03 04 05 06 07 08 09 10			

Para el análisis de las dimensiones, se realizó un estudio de la consistencia interna que presentan las variables Rol del Estado, y Mercados y Competencia. Considerando los resultados obtenidos para la prueba de Alfa de Cronbach, descartamos el hecho de poder categorizar dentro de una misma dimensión a las preguntas relacionadas inicialmente al concepto de Mercados y Competencias, con resultado análogo para el caso de Rol del Estado. A continuación se presentan las salidas:

Cuadro A.2: Alpha de Cronbach Dimensión Mercados y Competencia

Análisis de Confianza- Mercados y Competencia		
Alpha de Cronbach	Alpha Cronbach's para Ítems Estandarizados	Ítems
0,291	0,29	3

Cuadro A.3: Matriz de Correlaciones Dimensión Mercados y Competencia

Matriz de Correlaciones entre Ítems			
	Secretarias	Competencia Buena	Igualdad Ingresos
Secretarias	1	0,136	0,159
Competencia Buena	0,136	1	0,064
Igualdad Ingresos	0,159	0,064	1

Cuadro A.4: Alpha de Cronbach Dimensión Rol del Estado

Análisis de Confianza Rol del Estado		
Alpha de Cronbach	Alpha Cronbach's para Ítems Estandarizados	Ítems
0,053	0,054	2

Cuadro A.5: Matriz de Correlaciones Dimensión Rol del Estado

Matriz de Correlaciones entre Ítems		
	Entrega Dinero	Responsabilidad gobierno
Entrega Dinero	1	0,028
Responsabilidad gobierno	0,028	1

Fuente de cuadros: Elaboración propia en base a Datos WVS.

Anexo B: Construcción Alternativa del Índice: núcleos Fuerte y Suave

En un nuevo intento de construcción del índice, planteamos aplicar ponderaciones distintas a ciertos grupos de preguntas para formular un índice que pudiera discernir el grado de conciencia de los individuos respecto de su postura económica en términos de liberalismo. Con este fin, previo al análisis de los datos, conformamos 2 grupos de variables que relacionamos a lo que a priori podía ser un grupo “Fuerte” de respuestas, en base a que manifestaran posiciones más conscientes referidas al liberalismo. Por otro lado se tomó un grupo de preguntas identificado como “Suave”, a partir de que se esperaba que las respuestas no estuviesen asociadas de forma tan intensa con las posturas de los individuos. A continuación presentamos en forma reducida las respuestas a las preguntas de ambos núcleos:

Núcleo Fuerte

Responsabilidad: Los individuos deben tener más responsabilidad para sostenerse a sí mismos. Escala del 1 al 10, correspondiendo esta opción al valor 10.

Riqueza: La riqueza puede crecer de tal manera que haya para todos. La anterior afirmación toma el valor 10 en la encuesta y es incorporada sin modificaciones al índice. .

Comercio: ¿Qué cree usted que es mejor? 1 Que se importen bienes fabricados en otros países y que la gente los pueda comprar aquí, o qué 2 Haya límites más estrictos a la venta de productos extranjeros aquí, para proteger el empleo de los (nacionalidad).

Núcleo Suave:

Ingresos/Incentivos: Se necesitan mayores diferencias en los ingresos como incentivo al esfuerzo individual. Pregunta valuada entre 1 y 10, correspondiendo el valor 10 a la afirmación aquí planteada.

Competencia: La competencia es buena. Estimula a las personas a trabajar duro y desarrollar nuevas ideas. Esta afirmación toma el valor 10 en la escala.

Propiedad: Debe aumentar la propiedad privada de los negocios y de la industria. Esta afirmación tomaba el valor 10 en la construcción planteada.

La formulación del ILE propuesta para dicho caso fue la siguiente:

$$\text{ILE} = 0,7*\text{Fuerte} + 0,3*\text{Suave}.$$

El análisis de consistencia de los grupos se realizó mediante pruebas estadísticas de Alpha de Cronbach. Un problema que se constató, fue que los datos de la pregunta vinculada al Comercio, respecto de si deben o no restringirse las importaciones, no se encontraba disponibles para todos los países. La misma se encontraba dentro del cuestionario de Uruguay, el cual fue utilizado como base para la construcción de la presente alternativa, pero había dejado de ser obligatoria al cuerpo común de la encuesta. Esto llevó a que la formulación en cuestión quedara descartada. Sin embargo a los efectos de testear el ajuste estadístico de los sub grupos se decidió realizar la prueba para los mismos, excluyendo del componente fuerte la variable vinculada al comercio. Los resultados que arrojaron dichas pruebas se presentan a continuación en los **cuadros B.1 y B.2** para el componente Fuerte, y en los **cuadros B.3 y B.4** para el núcleo Suave. A partir de estos fue igualmente

desechada la posibilidad de adoptar una formulación del índice en función de núcleos de respuestas ponderados en forma distinta, dado que no se produjo un buen ajuste (Criterio de aceptación utilizado fue de un $\text{Alpha} > 0,7$) en los resultados de los estadísticos Alpha.

RESULTADOS PARA EL COMPONENTE FUERTE:

Cuadro B.1: Alpha de Cronbach del Componente Fuerte

Componente Fuerte de 2 Items		
Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach para ítems estandarizados	N° de Items
0,144	0,145	2
Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.		

Cuadro B.2: Resultados del Componente Fuerte

Alpha Cronbach Componente Fuerte					
	Media de la Escala si ítem eliminado	Varianza de la Escala si ítem eliminado	Correlación Total del ítem Corregida	Correlación Múltiple al Cuadrado	Cronbach's Alpha si se elimina el ítem
ROL DEL ESTADO	6,4584	6,238	0,078	0,006	n/a
RIQUEZA	5,14575	7,772	0,078	0,006	n/a
Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.					

*n/a Es estadístico no se puede calcular para menos de 2 ítems.

RESULTADOS PARA EL COMPONENTE SUAVE:

Cuadro B.3: Alpha de Cronbach del Componente Suave

Estadísticos de confiabilidad		
Alpha de Cronbach	Alpha de Cronbach para ítems estandarizados	N° de Items
0,295	0,304	3
Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.		

Cuadro B.4: Resultados del Componente Suave

Alpha Cronbach Componente Suave					
	Media de la Escala si ítem eliminado	Varianza de la Escala si ítem eliminado	Correlación Total del ítem Corregida	Correlación Múltiple al Cuadrado	Cronbach's Alpha si se elimina el ítem
INTERES INDIVIDUAL	12,95311	14,893	0,092	0,009	0,381
COMPETENCIA	11,36493	14,726	0,212	0,06	0,122
PROPIEDAD	12,59144	14,213	0,197	0,058	0,148
Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.					

Anexo C: Construcción del Índice Tolerancia

El Índice de Tolerancia se construyó mediante la suma, sin ponderar, de cinco preguntas que buscan medir las opiniones de los individuos en cinco temas de gran interés a nivel social. A continuación, se presentan los temas incluidos y la forma que se releva la opinión de los encuestados.

Cuadro C.1: Preguntas que componen el Índice de Tolerancia

Por cada una de las siguientes afirmaciones si usted cree que siempre pueden justificarse o nunca pueden justificarse o si su opinión está en algún punto intermedio. Donde "1" es nunca se justifica y "10" es siempre se justifican.
Homosexualidad
Prostitución
Aborto
Divorcio
Eutanasia
Escala 01 02 03 04 05 06 07 08 09 10

Todas las preguntas que construyen la variable, toman valores entre 1 y 10, dónde 1 se asocia a las respuesta “nunca se justifica” y muestra el nivel de menor tolerancia y 10 la posición de “siempre se justifica”, haciendo que la variable índice tome un valor mínimo de 5, para aquellas personas menos “tolerantes”, y un valor máximo de 50, para los individuos

Anexo D: Variables macroeconómicas

En el siguiente cuadro se presentan los valores de las variables macroeconómicas que fueron incorporadas al estudio, la fuente de dónde fueron extraídas y una breve descripción de cómo están definidas dichas variables.

Cuadro D.1: Valores de las variables macroeconómicas del estudio.

País	Índice Gini	PBI p/c	Coef. Apertura	Tasa Desempleo	Gasto Social / PIB	Inflación
Alemania	27	35.429	69,4	10,3	26,1	1,38
Argentina	48,8	5.486	37,7	10,1	21,05	9,84
Australia	29,3	34.128	33,2	5	16,1	2,8
Brasil	56,4	5.793	21,5	8,4	23,73	3,14
Chile	54,6	8.912	66,1	7,7	10,5	2,58
España	31	27.989	44,6	8,3	21,6	4,29
Estados Unidos	46,4	44.663	22,1	4,6	16	2,2
Finlandia	26	37.290	63,5	8,4	26	1,06
Japón	31,9	35.627	24,4	4,4	18,6	-0,4
México	51	7.973	52,1	3,5	6,9	3,29
Noruega	30	72.250	55,9	2,5	20,8	2,79
Nueva Zelanda	33,5	25.006	42,6	4	18,1	2,71
Suecia	23	43.949	69	7	28,4	1,43
Uruguay	45	5.974	44,4	10,6	20,3	6,39

Fuente: Elaboración propia en base a Datos de Banco Mundial, Naciones Unidas., OCDE, CEPAL y FMI

Los valores del **Índice de Gini** fueron extraídos de la Base de Datos de Naciones Unidas. “El índice de Gini mide hasta qué punto la distribución del ingreso entre individuos u hogares dentro de una economía se aleja de una distribución perfectamente equitativa. Una curva de Lorenz muestra los porcentajes acumulados de ingreso recibido total contra la cantidad acumulada de receptores, empezando a partir de la persona o el hogar más pobre. El índice de Gini mide la superficie entre la curva de Lorenz y una línea hipotética

de equidad absoluta, expresada como porcentaje de la superficie máxima debajo de la línea. Así, un índice de Gini de 0 representa una equidad perfecta, mientras que un índice de 100 representa una inequidad perfecta.”²⁷

Las estadísticas de **PIB per cápita** fueron obtenidas de la Base de Datos del Banco Mundial. Esta variable se define como “el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos. Se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. Datos en US\$ a precios actuales.”²⁸

Los datos referidos al **Coefficiente de Apertura** de los países también fueron obtenidos de las bases estadísticas del Banco Mundial. La definición de la variable es la siguiente: “El comercio de mercaderías como proporción del PIB es la suma de las exportaciones e importaciones de mercaderías dividida por el valor del PIB, todo en dólares de los Estados Unidos, a precios corrientes.”²⁹

Los datos referentes a **Tasa de Desempleo** fueron extraídos de las bases estadísticas del Banco Mundial. La definición presentada para esta variable es la siguiente: “El desempleo es la proporción de la población activa que no tiene trabajo pero que busca trabajo y está disponible para realizarlo. Las

²⁷ Cita textual de definición de la “United Nations University, World Institute for Development Economics Research.” Web: www.wider.unu.edu

²⁸ Definición del Banco Mundial. Web: <http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?page=1>

²⁹ Definición del Banco Mundial. Web: <http://datos.bancomundial.org/indicador/TG.VAL.TOTL.GD.ZS>

definiciones de población activa y desempleo difieren según el país.” Datos provenientes de la OIT.

Los valores del **Gasto Social** como porcentaje del PIB, fueron extraídos de las bases estadísticas de OCDE para los países no latinos, a excepción de Chile, y de CEPAL para el resto de los latinos. Esta variable se define como el porcentaje del Gasto que los gobiernos destinan a los servicios sociales vinculados a Educación, Salud, Seguridad Social y Vivienda.³⁰

Los registros de **Inflación** se obtuvieron de la base de datos del Banco Mundial. En esta base estadística la variable está definida de la siguiente forma: “La inflación medida por el índice de precios al consumidor refleja la variación porcentual anual en el costo para el consumidor medio de adquirir una canasta de bienes y servicios que puede ser fija o variable a intervalos determinados, por ejemplo anualmente. Por lo general se utiliza la fórmula de Laspeyres.”³¹

³⁰Datos OCDE, Web: www.oecd.org. *Statistics. Government Social Spending, as % of GDP*. Datos CEPAL, Web: . Datos Demográficos y Sociales. Gasto público social como porcentaje del PBI.

³¹ Definición del Banco Mundial. Web: <http://datos.bancomundial.org/indicador/FP.CPI.TOTL.ZG>

Anexo E: Promedio de las preguntas que componen el Índice por país

En el siguiente cuadro se presentan los valores medios de las respuestas de los ciudadanos encuestados en los distintos países, para las preguntas incluidas para el cálculo del Índice. A grandes rasgos se destaca que los valores se suelen ubicar en entornos próximos a la media o levemente superiores a los 5,5 puntos. Se resaltan para cada categoría los valores máximos y mínimos encontrados.

Cuadro E.1: Valores promedio de preguntas que integran el ILE.

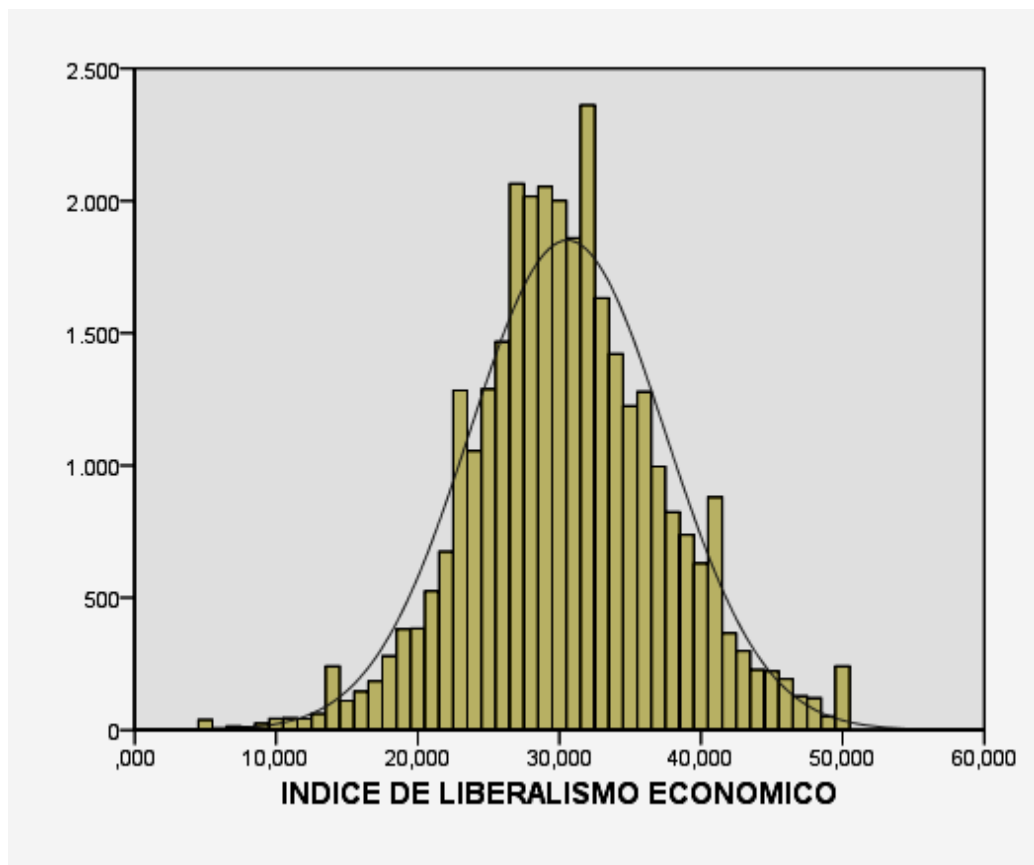
VALORES MEDIOS DE LAS RESPUESTAS PARA LAS VARIABLES DEL ÍNDICE DE LIBERALISMO ECONÓMICO					
	2005-2007				
	PROPIEDAD	COMPETENCIA	ROL DEL ESTADO	INTERES INDIVIDUAL	RIQUEZA
	Media	Media	Media	Media	Media
Argentina	4,055	6,289	4,911	5,329	6,489
Australia	6,123	7,232	5,811	5,669	6,17
Brasil	5,586	6,808	4,305	5,675	7,693
Chile	4,651	6,138	4,783	4,783	6,412
Finlandia	6,321	6,956	5,952	4,98	6,111
Alemania	5,918	7,059	4,401	4,396	6,152
Japón	6,357	6,697	4,026	6,147	6,089
México	5,374	7,776	5,329	6,112	7,571
Nueva Zelanda	6,848	7,731	6,263	5,428	6,293
Noruega	5,705	7,51	5,09	5,074	6,552
España	5,572	6,795	4,416	5,653	5,034
Suecia	6,221	7,617	6,467	6,087	6,563
Estados Unidos	7,395	7,57	6,013	6,185	6,191
Uruguay	5,694	6,42	4,892	5,353	6,565

Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.

Anexo F: Distribución del índice

La siguiente Figura muestra como se distribuyen y acumulan los individuos en función de los valores del ILE que presentan. Se constata que el índice presenta una importante concentración en los valores medios comprendidos entre 27 y 33. Realizamos el test de ajuste de Normalidad de las respuestas del índice y corroboramos que, para los valores de las Ola 2005, la distribución se ajusta aproximadamente de forma normal. El índice presenta una media general de 30,106 puntos, y una desviación estándar de 6,874 puntos. En la Figura que se presenta a continuación, así como en los cuadros F.1 y F.2 que siguen al gráfico se presentan los salidas que respaldan los resultados encontrados.

Figura F.1: Distribución de las Respuestas del ILE.



Resultados para la Prueba de Normalidad en la Distribución del ILE.

Cuadro F.1: Estadísticos Descriptivos de la variable ILE.

Estadísticos Descriptivos								
	N	Media	Desvío Estándar	Mínimo	Máximo	Percentiles		
						25th	50th (Mediana)	75th
INDICE DE LIBERALISMO ECONÓMICO	15.243	30,106	6,874	5	50	26	30	34

Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.

Cuadro F.2: Test de Normalidad de Kolmogorov-Smirnov

Test Kolmogorov-Smirnov		
		INDICE DE LIBERALISMO ECONOMICO
N		15.243
Parametros Normales ^{a,b}	Media	30,10615
	Desvío Estándar	6,874989
Diferencias más Extremas	Absoluta	0,064
	Positiva	0,064
	Negativa	-0,05
Kolmogorov-Smirnov Z		7,948
Sig. Asintótica (2-colas)		0
a. Distribución del Test es Normal.		
b. Calculado a partir de los datos.		
Fuente: Elaboración propia en base a Datos WVS.		

Anexo G: Estadísticas de Inflación

El siguiente cuadro busca resumir el distinto historial inflacionario que han presentado los países incorporados en el estudio, para poner de manifiesto que no se trata de un problema que afecte de forma idéntica a los individuos de distintas nacionalidades. Los valores expuestos resumen la media de inflación promedio anual, en base a la definición de inflación presentada en el anexo introductorio a las variables macroeconómicas. Hemos considerado los períodos comprendidos entre 1991 y 2010, y entre 2000 y 2010. De esta forma se pueden observar las diferencias entre aquellas economías que presentan estabilidad de precios en ambos períodos (cuyos registros inflacionarios resultan moderados), de aquellas que sufren de este fenómeno en forma más importante, alcanzando inflaciones superiores a los dos dígitos por momentos.

Cuadro G.1: Registros de Inflación Promedio Anual según Períodos.

País	Promedio Anual de Inflación	
	Desde 1991	Desde 2000
Argentina	15,6	8,8
Australia	2,6	3,1
Brasil	277,9	6,7
Chile	3,5	3,5
Finlandia	1,7	1,7
Alemania	1,9	1,6
Japón	0,3	-0,3
Mexico	11,7	5,1
Nueva Zelanda	2,3	2,7
Noruega	2,2	2,1
España	3,3	2,9
Suecia	1,9	1,5
Estados Unidos	2,6	2,5
Uruguay	23,4	8,4

Fuente: Elaboración propia en base a Datos del Banco Mundial

Anexo H: Tabla de Correlaciones.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
1	1,000	-,034	-,046	-,018	-,100	,069	,045	,141	-,068	,272	-,132	,191	-,074	-,078	-,039	-,191	-,066	,098	-,061	-,064	,013	,054	-,170	-,079	-,070	-,081	-,011
2	-,034	1,000	-,486	-,144	-,190	,007	,105	,061	,278	-,037	,179	-,061	-,238	-,016	-,147	-,016	,270	-,025	-,002	-,133	-,675	,622	,194	,745	,644	-,420	,215
3	-,046	-,486	1,000	-,141	-,187	-,022	-,217	-,207	-,404	,062	-,091	,133	,273	-,020	,182	-,070	-,320	-,056	,055	,174	,862	-,828	,145	-,169	-,417	,516	-,279
4	-,018	-,144	-,141	1,000	-,055	,037	,046	,071	,147	,009	,170	-,140	-,096	,048	,021	-,010	,016	,038	-,101	,035	-,106	,062	-,171	-,254	-,032	-,351	-,038
5	-,100	-,190	-,187	-,055	1,000	,011	-,012	-,118	,116	-,110	-,038	-,098	,012	-,015	-,008	,032	,066	-,028	,077	-,049	-,161	-,026	,181	-,023	,089	,220	,091
6	,069	,007	-,022	,037	,011	1,000	,029	,036	,129	,024	-,015	-,008	,000	,005	,013	-,015	,119	,168	-,030	-,040	-,018	,028	-,041	,007	-,017	-,015	-,007
7	,045	,105	-,217	,046	-,012	,029	1,000	-,169	-,056	,042	-,040	-,055	-,022	-,009	-,029	,037	-,037	-,262	-,063	-,088	-,198	,159	,033	,040	,122	-,103	-,134
8	,141	,061	-,207	,071	-,118	,036	-,169	1,000	,165	-,028	,045	,064	-,103	-,025	-,079	-,040	,111	,268	-,171	-,183	-,199	,218	-,258	,023	-,051	-,126	,261
9	-,068	,278	-,404	,147	,116	,129	-,056	,165	1,000	-,161	,171	-,101	-,065	,104	,011	,086	,584	,126	,111	-,102	-,465	,318	,039	,212	,255	-,172	,437
10	,272	-,037	,062	,009	-,110	,024	,042	-,028	-,161	1,000	-,159	,095	-,058	-,044	-,037	-,141	-,116	-,018	,000	,055	,067	-,013	-,123	-,036	-,098	,002	-,145
11	-,132	,179	-,091	,170	-,038	-,015	-,040	,045	,171	-,159	1,000	-,153	,049	,164	,047	,103	,087	,003	,009	,011	-,105	,067	,181	,058	,254	-,181	,075
12	,191	-,061	,133	-,140	-,098	-,008	-,055	,064	-,101	,095	-,153	1,000	-,050	-,113	-,035	-,098	-,056	,067	-,034	-,033	,119	-,070	-,102	-,028	-,118	,114	,008
13	-,074	-,238	,273	-,096	,012	,000	-,022	-,103	-,065	-,058	,049	-,050	1,000	,443	,426	,283	-,030	-,045	,112	,138	,263	-,302	,080	-,066	-,192	,227	-,092
14	-,078	-,016	-,020	,048	-,015	,005	-,009	-,025	,104	-,044	,164	-,113	,443	1,000	,414	,315	,074	-,014	,110	,102	-,007	-,025	,052	-,027	,022	-,006	,022

N°	Variable	N°	Variable	N°	Variable
1	INDICE DE LIBERALISMO ECONOMICO	10	ORIENTACIÓN POLÍTICA	19	IMPORTANCIA DE LA POLITICA
2	EC. COORDINADA	11	ORGULLO NACIONAL	20	OPINION SOBRE SISTEMA DEMOCRATICO
3	LATINOAM.	12	LIBERTAD Y CONTROL DE LA VIDA	21	INDICE DE GINI
4	JAPONES	13	CONFIANZA PODER JUDICIAL	22	PBI PER CAPITA
5	ESPAÑOL	14	CONFIANZA EN EL GOBIERNO	23	TASA DE DESEMPLEO
6	SEXO	15	CONFIANZA EN BUROCRACIA PUBLICA	24	COEF. DE APERTURA
7	EDAD	16	CONFIANZA EN GRANDES EMPRESAS	25	GASTO SOCIAL EN PIB
8	NIVEL EDUCATIVO	17	INTENSIDAD RELIGIOSA	26	TASA DE INFLACIÓN
9	IMPORTANCIA DE LA RELIGIÓN	18	STATUS OCUPACIÓN	27	INDICE DE TOLERANCIA

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
15	-.039	-.147	.182	.021	-.008	.013	-.029	-.079	.011	-.037	.047	-.035	.426	.414	1,000	.403	.006	-.026	.110	.100	.139	-.204	.063	-.014	-.162	.191	-.023
16	-.191	-.016	-.070	-.010	.032	-.015	.037	-.040	.086	-.141	.103	-.098	.283	.315	.403	1,000	.057	-.049	.059	.025	-.054	.001	.083	.008	-.003	.054	.052
17	-.066	.270	-.320	.016	.066	.119	-.037	.111	.584	-.116	.087	-.056	-.030	.074	.006	.057	1,000	.104	.053	-.075	-.383	.284	.043	.222	.226	-.088	.405
18	.098	-.025	-.056	.038	-.028	.168	-.262	.268	.126	-.018	.003	.067	-.045	-.014	-.026	-.049	.104	1,000	-.027	-.035	-.044	.066	-.139	-.042	-.028	-.001	.156
19	-.061	-.002	.055	-.101	.077	-.030	-.063	-.171	.111	.000	.009	-.034	.112	.110	.110	.059	.053	-.027	1,000	.145	.022	-.089	.135	.093	-.001	.074	-.027
20	-.064	-.133	.174	.035	-.049	-.040	-.088	-.183	-.102	.055	.011	-.033	.138	.102	.100	.025	-.075	-.035	.145	1,000	.195	-.170	-.029	-.093	-.153	-.009	-.173
21	.013	-.675	.862	-.106	-.161	-.018	-.198	-.199	-.465	.067	-.105	.119	.263	-.007	.139	-.054	-.383	-.044	.022	.195	1,000	-.693	-.042	-.491	-.528	.411	-.341
22	.054	.622	-.828	.062	-.026	.028	.159	.218	.318	-.013	.067	-.070	-.302	-.025	-.204	.001	.284	.066	-.089	-.170	-.693	1,000	-.387	.218	.321	-.436	.263
23	-.170	.194	.145	-.171	.181	-.041	.033	-.258	.039	-.123	.181	-.102	.080	.052	.063	.083	.043	-.139	.135	-.029	-.042	-.387	1,000	.242	.611	.199	-.029
24	-.079	.745	-.169	-.254	-.023	.007	.040	.023	.212	-.036	.058	-.028	-.066	-.027	-.014	.008	.222	-.042	.093	-.093	-.491	.218	.242	1,000	.235	-.218	.182
25	-.070	.644	-.417	-.032	.089	-.017	.122	-.051	.255	-.098	.254	-.118	-.192	.022	-.162	-.003	.226	-.028	-.001	-.153	-.528	.321	.611	.235	1,000	-.176	.159
26	-.081	-.420	.516	-.351	.220	-.015	-.103	-.126	-.172	.002	-.181	.114	.227	-.006	.191	.054	-.088	-.001	.074	-.009	.411	-.436	.199	-.218	-.176	1,000	-.048
27	-.011	.215	-.279	-.038	.091	-.007	-.134	.261	.437	-.145	.075	.008	-.092	.022	-.023	.052	.405	.156	-.027	-.173	-.341	.263	-.029	.182	.159	-.048	1,000

Anexo I: Contrastes de Heterocedasticidad

Cuadro I.1: Resultados para el modelo general sin errores robustos

	Coeficientes No Estandarizados		Coef. Estandarizado	t	Sig.	Colinealidad
	B	Std. Error	Beta			VIF
CONSTANTE	25,555	0,964		26,500	0,000	
SEXO	0,648	0,122	0,048	5,320	0,000	1,072
EDAD	0,028	0,004	0,069	7,111	0,000	1,246
NIVEL EDUCATIVO	0,933	0,088	0,106	10,622	0,000	1,326
IMPORTANCIA DE LA RELIGIÓN	-0,125	0,075	-0,020	-1,681	0,093	1,913
ORIENTACIÓN POLÍTICA	0,698	0,028	0,222	24,529	0,000	1,093
ORGULLO NACIONAL	-0,654	0,087	-0,072	-7,554	0,000	1,201
LIBERTAD Y CONTROL DE LA VIDA	0,493	0,032	0,141	15,584	0,000	1,085
CONFIANZA PODER JUDICIAL	0,134	0,088	0,016	1,519	0,129	1,566
CONFIANZA EN EL GOBIERNO	-0,206	0,089	-0,024	-2,316	0,021	1,483
CONFIANZA EN BUROCRACIA PUBLICA	0,782	0,097	0,086	8,093	0,000	1,522
CONFIANZA EN GRANDES EMPRESAS	-1,352	0,091	-0,148	-14,849	0,000	1,321
INTENSIDAD RELIGIOSA	-0,306	0,095	-0,036	-3,238	0,001	1,652
STATUS OCUPACIÓN	0,813	0,131	0,059	6,189	0,000	1,206
IMPORTANCIA DE LA POLITICA	0,044	0,070	0,006	,626	0,532	1,120
OPINION SOBRE SISTEMA DEMOCRATICO	-0,507	0,089	-0,053	-5,670	0,000	1,143
INDICE DE GINI	0,004	0,010	0,006	,380	0,704	3,725
PBI PER CAPITA	0,000	0,000	-0,021	-1,173	0,241	4,474
TASA DE DESEMPLEO	-0,204	0,054	-0,078	-3,795	0,000	5,607
COEF. DE APERTURA	-0,028	0,004	-0,073	-6,489	0,000	1,693
GASTO SOCIAL EN PIB	0,066	0,021	0,060	3,158	0,002	4,799
TASA DE INFLACIÓN	-0,400	0,039	-0,109	-10,347	0,000	1,490
INDICE DE TOLERANCIA	0,017	0,006	0,028	2,720	0,007	1,459
a. Variable Dependiente: INDICE DE LIBERALISMO ECONOMICO						
b. Casos Seleccionados OLA = 2005-2007. N = 10974						
Modelo de regresión lineal Múltiple.						
Fuente: Elaboración Propia en base a Datos WVS, Banco Mundial, OCDE, CEPAL.						

Cuadro I.2: Resumen del modelo general sin errores robustos

Resumen del Modelo			
VARIABLES	22	R	0,422
Grados de Libertad	10.951	R2	0,178
Error estándar de la estimación	6,1611	R2 Ajustado	0,177
Estadístico F	108,118	Sig. Estadístico F	,000

Cuadro I.3: Test de Heteroscedasticidad para el modelo general

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test de heteroscedasticidad
Ho: Varianza constante
chi2(1)= 7.75
Prob > chi2 = 0.0054

Cuadro I.4: Resultados del modelo por grupos de países sin errores robustos

	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
CONSTANTE	25,529	1,382		18,466	0,000
SEXO	0,659	0,121	0,049	5,440	0,000
EDAD	0,026	0,004	0,064	6,578	0,000
NIVEL EDUCATIVO	0,860	0,089	0,098	9,689	0,000
IMPORTANCIA DE LA RELIGIÓN	-0,046	0,075	-0,007	-0,609	0,543
ORIENTACIÓN POLÍTICA	0,696	0,028	0,221	24,545	0,000
ORGULLO NACIONAL	-0,523	0,087	-0,057	-6,009	0,000
LIBERTAD Y CONTROL DE LA VIDA	0,456	0,032	0,130	14,411	0,000
CONFIANZA PODER JUDICIAL	0,048	0,088	0,006	0,545	0,586
CONFIANZA EN EL GOBIERNO	-0,234	0,088	-0,028	-2,655	0,008
CONFIANZA EN BUROCRACIA PUBLICA	0,879	0,097	0,097	9,065	0,000
CONFIANZA EN GRANDES EMPRESAS	-1,460	0,091	-0,160	-16,088	0,000
INTENSIDAD RELIGIOSA	-0,320	0,094	-0,038	-3,396	0,001
STATUS OCUPACIÓN	0,743	0,131	0,054	5,667	0,000
IMPORTANCIA DE LA POLITICA	0,000	0,069	0,000	0,001	0,999
OPINION SOBRE SISTEMA DEMOCRATICO	-0,506	0,089	-0,052	-5,666	0,000
INDICE DE GINI	0,136	0,020	0,235	6,654	0,000
PBI PER CAPITA	0,000	0,000	-0,313	-8,073	0,000
TASA DE DESEMPLEO	-0,521	0,064	-0,199	-8,141	0,000
COEF. DE APERTURA	-0,014	0,012	-0,035	-1,161	0,246
GASTO SOCIAL EN PIB	0,111	0,033	0,100	3,313	0,001
TASA DE INFLACIÓN	-0,123	0,060	-0,034	-2,033	0,042
INDICE DE TOLERANCIA	0,017	0,006	0,028	2,681	0,007
EC. COORDINADA	1,684	0,689	0,117	2,443	0,015
LATINOAM.	-5,976	0,656	-0,412	-9,106	0,000
JAPONES	-1,872	0,409	-0,054	-4,579	0,000
ESPAÑOL	-1,157	0,334	-0,043	-3,462	0,001
a. Variable Dependiente: INDICE DE LIBERALISMO ECONOMICO					
b. Casos Seleccionados OLA = 2005-2007. N = 10.974					
Modelo de Regresión Lineal Múltiple.					
Fuente: Elaboración Propia en base a Datos WVS, Banco Mundial, OCDE, CEPAL.					

Cuadro I.5: Resumen del modelo por grupos de países sin errores robustos

Resumen del Modelo			
Variables	25	R	0,437
Grados de Libertad	10.949	R2	0,191
Error estándar de la estimación	6,114	R2 Ajustado	0,189
Estadístico F	99,52	Sig. Estadístico F	,000

Cuadro I.6: Test de heteroscedasticidad para el modelo por grupos de países

Breusch-Pagan / Cook-Weisberg test para heteroscedasticidad
Ho: Varianza constante
chi2(1) = 5.57
Prob > chi2 = 0.0183