

Confianza en las instituciones

México en perspectiva comparada

Alejandro Moreno
(Coordinador)



LA CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES
MÉXICO EN PERSPECTIVA COMPARADA

CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES
Y DE OPINIÓN PÚBLICA

COMITÉ
MESA DIRECTIVA

Dip. Daniel Gabriel Ávila Ruiz
Presidente

Dip. Sergio Mancilla Zayas
Dip. Alberto Esquer Gutiérrez
Dip. Feliciano Rosendo Marín Díaz
Secretarios

Dra. María de los Ángeles Mascott Sánchez
Directora General

LA CONFIANZA
EN LAS INSTITUCIONES
México en perspectiva comparada

Alejandro Moreno
Coordinador

La confianza en las instituciones. México en perspectiva comparada

Primera edición: diciembre de 2010

D.R. © Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública

Cámara de Diputados / LXI Legislatura

Av. Congreso de la Unión 66

Edificio I, Primer Piso

Col. El Parque

México, D.F.

Tel. 5036-0000 ext. 55237

cesop@congreso.gob.mx

<http://diputados.gob.mx/cesop>

ISBN: 978-607-7919-15-5

J. Guadalupe Cárdenas Sánchez

Diseño de portada

José Olalde Montes de Oca

Formación

Alejandro López Morcillo

Edición

Fotografías de portada cortesía de Grupo Reforma.

Se prohíbe la reproducción total o parcial de esta obra —incluido el diseño tipográfico y de portada—, sea cual fuere el medio, electrónico o mecánico, sin el consentimiento por escrito del editor.

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Índice

Presentación 9

Introducción 11

PARTE I. EXPLICACIONES DE LA CONFIANZA INSTITUCIONAL

1. Confianza en las instituciones políticas mexicanas:
¿capital social, valores culturales o desempeño? 63
Alonso González de la Vega, Ángel Quintanilla y Mariana Tajonar
2. La influencia de variables sociodemográficas en la confianza
institucional: análisis de generación, clase y región 99
Sofía Arias, Héctor A. Portillo y Carlos Ramírez

PARTE II. CONFIANZA EN LOS PODERES DE LA UNIÓN

3. Confianza ciudadana en el Poder Legislativo. 147
Congreso de la Unión mexicano
Laura L. Enríquez
4. Confianza en el Ejecutivo a los ojos del conflicto electoral
2006 y sus diferencias con la aprobación presidencial 175
Humberto Fuentes Pananá García
5. Confianza y legitimidad de la Suprema Corte de Justicia
de la Nación 201
Sandra Barba y Gabriela Sanginés

PARTE III. CONFIANZA POLÍTICA Y SOCIAL

6. La confianza electoral: el IFE y los partidos políticos <i>Yuritzí Mendizábal y Alejandro Moreno</i>	227
7. Confianza en las instituciones de seguridad pública <i>Adrián Rubli y Dinorah Vargas</i>	249
8. Confianza en las instituciones: sindicatos, Iglesia, medios de comunicación, empresas y ONG'S <i>Estefanía Michel, Odette Ramo y Paulino Madrazo</i>	339
9. Confianza en las instituciones supranacionales <i>Patricia Guzmán y Carolina Mayen</i>	377
Conclusiones finales <i>Patricia Guzmán y Dinorah Vargas</i>	415
Bibliografía	439

Presentación

María de los Ángeles Mascott Sánchez

La confianza en las instituciones ha sido una de las variables más discutidas en el estudio de las democracias, tanto consolidadas como emergentes. A partir de series de preguntas más o menos compartidas por distintos estudios de opinión, los analistas han tratado no sólo de medirla, sino de entender la relación que existe entre ésta y la estabilidad o cambio de la política y la sociedad.

Desde su creación, en 2002, el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados ha dedicado una parte considerable de sus esfuerzos a analizar distintas dimensiones de la cultura política mexicana y de la opinión pública hacia las instituciones gubernamentales y sociales en el país, entre ellas la confianza política. Como explica el coordinador de este libro, el doctor Alejandro Moreno, se trata de una variable de suma relevancia en el contexto de los cambios políticos que hemos experimentado durante las últimas décadas, pues se interrelaciona con los valores, actitudes y creencias, y evaluaciones de los ciudadanos; es decir, el conjunto de variables que enmarcan —y quizá influyen— en nuestras reacciones y comportamientos hacia el poder y la sociedad.

Para el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP) de la Cámara de Diputados es muy gratificante publicar este libro coordinado por el doctor Moreno, quien ha sido un compañero y apoyo

permanente en nuestros esfuerzos por asistir a los diputados en su trabajo legislativo. Asimismo, el CESOP celebra que el libro sea el producto de investigaciones realizadas por académicos jóvenes: con conocimiento sobre el tema y con la frescura y creatividad para abrir nuevas preguntas de análisis, o bien, cuestionar supuestas verdades.

En su introducción al texto, el Dr. Moreno dedica espacio suficiente a explicar las razones para estudiar la confianza en las instituciones; exponer las perspectivas y los hallazgos de la literatura en la materia; describir los instrumentos de medición, indicadores y análisis estadísticos; y presentar el contenido y perspectiva de cada una de las colaboraciones incluidas en el libro. Por economía de palabras, que —por experiencia— resulta tan grata en toda presentación, invito al lector a que sigamos reflexionando sobre un tema que, a pesar de no ser nuevo, continúa en el centro de nuestra cultura nacional.

Introducción

Alejandro Moreno

La confianza en las instituciones: consideraciones teóricas y metodológicas

En este libro se analiza la confianza en las instituciones en México desde una perspectiva comparada. Los capítulos que lo componen fueron preparados por estudiantes de ciencia política en un seminario de investigación impartido en el ITAM durante el primer semestre de 2010. El tema refleja la importancia de evaluar las bases de la confianza institucional en una democracia nueva, como la mexicana, y compararla con la confianza institucional que se observa en otras sociedades con una mayor experiencia democrática o similar. En el libro se parte de la premisa de que el contexto institucional mexicano se ha transformado en los últimos años: el sistema de partidos es más competitivo, las relaciones entre los poderes más equilibradas, los medios de comunicación son más independientes y las organizaciones sociales mucho más relevantes para la vida social, económica y política del país.

Además, la democratización en México ha dado cabida a la creación de nuevas instituciones cuyo propósito es el empoderamiento ciudadano. Así, México ha dado pasos importantes en su proceso democratizador. No obstante, también se admite que los niveles de confianza en algunas instituciones no sólo no han aumentado en los últimos años sino que, en

algunos casos, han disminuido. Esta es una tendencia que contrasta con la expectativa de que las instituciones, en una era democrática en el país, debieran contar con un mayor apoyo ciudadano. Como apuntaron los autores de *La cultura cívica* hace cinco décadas, “las grandes ideas de la democracia —las libertades y dignidades del individuo, el principio del gobierno por consentimiento de sus gobernados— son constructivas e inspiradoras” (Almond y Verba, 1963:3). En este libro se desarrollan algunas explicaciones e interpretaciones de por qué, teniendo un contexto institucional más abierto, competitivo y democrático, muchos ciudadanos mexicanos aún suelen desconfiar de sus instituciones.

En este capítulo introductorio se abordan varios temas. Primero, se plantea la pregunta de por qué es importante estudiar y entender las bases de la confianza en las instituciones. En segundo lugar, se ofrece una breve revisión de las perspectivas teóricas que han dominado el tema. En tercer lugar, se hace una reflexión acerca de la forma en que el marco institucional mexicano se ha transformado en los últimos años. En la siguiente sección se describen las encuestas y fuentes de datos empíricos que se utilizan para los análisis de los distintos capítulos del libro.

Después de eso se plantea una pregunta acerca de cómo se mide y cómo se debe medir la confianza en las instituciones, ante lo cual se presentan algunas reflexiones de tipo metodológico en torno a los indicadores existentes.

De ahí se pasa al tema de cuánto confían los mexicanos en sus instituciones y qué problemas metodológicos se enfrentaron con las medidas de confianza más comunes. Enseguida de eso se muestra la variación en los niveles de confianza cuando las preguntas se plantean de forma diferente o se utilizan distintas escalas de respuesta. Posteriormente se realiza una breve descripción de los métodos estadísticos que se utilizan en la mayoría de los capítulos del libro, de manera que el lector tenga un referente metodológico de inicio. Por último, se lleva a cabo una breve descripción de lo que contiene cada capítulo y de cuáles son sus hallazgos principales.

¿Por qué estudiar la confianza en las instituciones?

El estudio de la confianza ciudadana en las instituciones no es nuevo en México. Ya varios indicadores sobre la confianza institucional se han reportado en las encuestas desde hace varios años. No obstante, y a pesar de su importancia para una sociedad que, como la mexicana, ha visto cambiar profundamente su sistema político en las dos últimas décadas, para dar lugar a la formación de nuevas instituciones y a la transformación de las instituciones establecidas, se considera que la atención académica dedicada a este tema ha sido injustificadamente escasa.¹ Esto es de extrañarse, ya que el proceso de cambio político en el país debiera ser razón suficiente para estudiar más de cerca las bases de la confianza institucional.

En ese sentido, este libro representa un intento formal por entender la confianza en las instituciones mexicanas en una época de cambios políticos que se guían bajo un eje directriz que puede denominarse, de manera amplia, “democratización”. En las dos últimas décadas, los mexicanos han visto la creación de nuevas instituciones tan variadas como el Instituto Federal Electoral (IFE), la Comisión Nacional de Derechos Humanos (CNDH) y el Instituto Federal de Acceso a la Información (IFAI), por mencionar algunas, a la vez que han visto transformaciones de las instituciones establecidas como el Congreso, la Suprema Corte de Justicia y la propia Presidencia de la República, así como en las relaciones que se dan entre éstas. Por si fuera poco, también se habla de cambios importantes en los medios de comunicación, las iglesias y las fuerzas armadas, así como en la estructura de las organizaciones de representación de intereses tanto sindicales y gremiales como de la pro-

¹ La falta de atención al tema no es exclusiva de México ni de las nuevas democracias. En Estados Unidos, por ejemplo, la agenda de investigación sobre las actitudes públicas hacia el gobierno es mucho menor en términos de recursos académicos, como patrocinios y espacio en revistas científicas, que los dedicados a la investigación sobre decisión de voto y participación electoral (véase Hibbings y Theis-Morse, 2001:2).

pia sociedad civil. En suma, al estudiar la confianza en las instituciones mexicanas no podemos ignorar el hecho de que la estructura institucional del país ha experimentado cambios. Si a eso se añade un proceso de globalización en el que México también está inserto, no se puede olvidar la confianza en las instituciones internacionales y supranacionales.

El entendimiento de la confianza en las instituciones que aquí se proponen se basa en distintas perspectivas teóricas. Las presentes explicaciones se guían por diversas aproximaciones de tintes culturalistas, psicosociales y economicistas de la confianza. En otras palabras, se exploran las bases de la confianza institucional tanto por los rasgos valorativos de la sociedad, por sus actitudes y creencias, así como por sus razonamientos y evaluaciones acerca del funcionamiento y desempeño de las instituciones.

Esta combinación de enfoques sirve como base para explicar la lógica de la confianza y de la desconfianza que las personas, en general, y la que los mexicanos, en particular, tienen en el marco institucional vigente. Si bien es cierto que la confianza refleja los valores predominantes en una sociedad en un momento dado, las actitudes que se moldean en torno a las instituciones también son reflejo de su historia política y de su capacidad de respuesta a las demandas ciudadanas, por lo que las actitudes generales, así como el desempeño y la efectividad percibidos, son aspectos que hay que tomar en cuenta. Como se discute más adelante, la confianza no tiene que ser un rasgo estable e inmutable, sino una respuesta a una interacción entre individuos e instituciones que se fortalece o se debilita según sus condiciones políticas y sus resultados socioeconómicos.

Los jóvenes autores de los capítulos de este libro echan mano de modelos estadísticos explicativos que se basan en una generosa serie de encuestas descritas más adelante, y que contienen mediciones sobre la confianza en las instituciones, tanto en el país como internacionalmente. Por ello, el libro representa una recopilación casi exhaustiva de los indicadores que se han reportado sobre la confianza institucional en diversos estudios y encuestas a lo largo de las últimas dos décadas, pero

principalmente en años recientes. Hasta ahora no ha habido un referente bibliográfico con esta magnitud de encuestas sobre el tema, y mucho menos con el tipo de análisis y explicaciones que aquí se ofrecen. Por eso, aunque el tema no es nuevo, el concepto del libro sí lo es, además de las perspectivas jóvenes que lo desarrollan. Los capítulos representan puntos de vista frescos y promisorios, aunque no por ello acríticos, que al mirar a las instituciones mexicanas las sitúan bajo un enfoque a futuro. Es inevitable pensar, a lo largo de cada capítulo, en cómo será la confianza ciudadana en las instituciones en los años venideros.

Además de añadir una nueva valoración de las instituciones en el país, los jóvenes que realizaron los análisis y que redactaron los capítulos de este volumen se enfrentaron a la problemática de llevar a cabo una investigación práctica en la que tuviesen la oportunidad de plantear hipótesis y sujetarlas a una rigurosa comprobación empírica. El resultado es una colección de artículos que se enfocan a estudiar la confianza en diversas instituciones y que se hallan unidos por varias preguntas en común: ¿Por qué la gente confía o desconfía de las instituciones? ¿Cuáles son las principales bases de la confianza institucional en el país? ¿Cómo se compara la confianza institucional en México con la que se observa en otras sociedades?

Además de tratar de responder a esas preguntas de investigación, también se plantea un cuestionamiento adicional que quizás resulte más retórico que analítico, pero que vale la pena reflexionar a la luz de los cambios políticos en México: ¿Se puede —y se debe— promover la confianza en las instituciones? Seguramente la respuesta inmediata es afirmativa, tanto en su corriente positiva (se puede) como en su lado normativo (se debe). La respuesta positiva quizás refleje la idea de que las instituciones, para funcionar bien, deben contar con el apoyo de sus ciudadanos (Fukuyama 1995; Clausen *et al.*, 2009). Sin embargo, hay voces encontradas a ese respecto. Una voz más reformista plantea que la erosión de la confianza ha obligado a la clase política en algunos países a llevar a cabo cambios y reformas enfocados a mejorar el funcionamiento

de las instituciones existentes (Citrin y Luks, 2001:26). Bajo ese razonamiento, una creciente desconfianza debería ser señal para alertar a los gobernantes y representantes populares del descontento y empujarlos a reformar y mejorar el contexto institucional. Otra voz un tanto más cínica, expresada en torno al marco institucional mexicano, especialmente el electoral, advierte que una confianza ciega en las instituciones puede resultar nociva. A este respecto, Ackerman argumenta que:

[...] una de las situaciones más peligrosas para una democracia y, especialmente, para una nación que pasa por un proceso democratizador, puede ser cuando los ciudadanos confían ciegamente en instituciones que, de hecho, no son confiables. Esto generaría incentivos para cometer amplias violaciones al Estado de Derecho por parte del gobierno (2010:109).

Siguiendo estos distintos razonamientos, ¿debe promoverse la confianza en las instituciones en México o sería mejor estrategia para los ciudadanos permanecer desconfiados hacia éstas por el hecho de que no son confiables? Se espera que los resultados mostrados a lo largo de este libro aporten a la tarea de decidir qué acciones tomar como sociedad. Si bien las instituciones pueden funcionar mejor bajo un ambiente de confianza, una actitud crítica hacia ellas también puede ser benéfica. ¿Confiar o no confiar? Ese es el dilema.

Perspectivas teóricas y hallazgos de la literatura sobre confianza institucional

Los autores de *La cultura cívica*, Gabriel Almond y Sidney Verba, propusieron que las orientaciones de los ciudadanos hacia su sistema político incluyen elementos cognitivos y evaluativos, pero también afectivos. La combinación de esos tres elementos en una tónica favorable da como

resultado un sentido de lealtad al sistema político y sus instituciones, y, ultimadamente, la estabilidad política; en contraste, la carencia o sentido negativo de alguno de ellos, particularmente en los elementos afectivo y evaluativo, producen apatía o alienación. Una sociedad alienada políticamente, apuntaron esos autores, es una sociedad que “rechaza a las instituciones y estructuras políticas” (1963:21).

En *La cultura cívica* se estableció un vínculo de congruencia o incongruencia entre la estructura institucional y la cultura política. “Los sistemas políticos cambian”, señalaron sus autores, “y se justifica pensar que la cultura y la estructura suelen ser incongruentes entre sí. Particularmente en estas décadas de rápido cambio cultural, los sistemas políticos más numerosos pueden ser aquellos que han fallado en lograr congruencia o que se están moviendo de una forma de *polity* a otra” (1963:20). ¿Acaso eso explica la aparente incongruencia de que en estos tiempos de cambio democrático los ciudadanos mexicanos desconfíen de algunas de las instituciones políticas más centrales a la democracia, como los partidos políticos? No necesariamente, ya que la desconfianza a los partidos se ha mantenido baja a lo largo del proceso de cambio político en México, por lo menos de 1990 a la fecha.

Easton (1965) hizo una distinción conceptual muy importante, la cual prácticamente se ha sostenido en la literatura correspondiente hasta hoy en día: que el apoyo ciudadano al régimen político es distinto al apoyo que los ciudadanos otorgan a las autoridades gobernantes en turno. El primero es un apoyo difuso o sistémico que suele ser más amplio y estable, y que suele basarse en principios y valores, mientras que el segundo puede ser resultado de las evaluaciones que se hacen al funcionamiento del gobierno y que reflejan sucesos y situaciones de corto plazo (véase Norris 1998; Citrin y Luks, 2001). Esta distinción ayuda a explicar por qué alguien que apoya fuertemente la democracia como forma de gobierno, puede manifestar insatisfacción e incluso desconfianza con el gobierno en turno, aun en un contexto democrático.

Si bien esta distinción entre apoyo al sistema y apoyo al gobierno es útil e importante, no queda del todo claro a cuál de esas dos modalidades pertenece la confianza institucional. Por un lado, se le podría situar como parte del apoyo difuso al sistema, ya que las instituciones forman una parte medular de éste. No obstante, también podría sostenerse que la confianza en el marco institucional es contingente a su desempeño, por lo que las oscilaciones en la confianza pueden reflejar buenos y malos tiempos, tanto económicos como políticos.

Esta dualidad llevó un debate de fondo en la literatura sobre confianza política, también denominada *political trust*.² El origen de ese debate se dio a mediados de los años setenta, cuando se detectó un importante declive de la confianza política en Estados Unidos, y se definieron dos perspectivas que de alguna manera confirmaron la distinción que hacía Easton entre el apoyo difuso al sistema y el apoyo al gobierno en turno (véase Citrin y Luks, 2001). Por un lado, Miller (1974a y 1974b) entendía la confianza política como una confianza sistémica y atribuía el declive en la confianza al rechazo creciente a las políticas de los dos principales partidos políticos estadounidenses. Por otro lado, Citrin (1974) concebía a la confianza política como un indicador de satisfacción con el gobierno en curso y explicaba el declive en función de los malos resultados. La creciente desconfianza en las instituciones estadounidenses ha sido un tema que ha llamado la atención de los politólogos, pero también de los propios políticos, en tanto que en 1979, el entonces presidente

² El término *political trust*, o confianza política, es distinto al de confianza en las instituciones por el hecho de que la segunda cubre las instituciones políticas y de gobierno, pero también las no políticas y sociales, mientras que el primero se limita al ámbito político-gubernamental. Las variables típicamente utilizadas para representar la confianza política son las que plantean hasta qué punto se puede confiar en que el gobierno haga lo que es correcto y si el gobierno está manejado para el beneficio de unos cuantos intereses o para el beneficio de toda la gente. El indicador de confianza combina las respuestas de que se puede confiar en el gobierno siempre o la mayor parte del tiempo y la creencia de que el gobierno se maneja para el beneficio de toda la gente.

de Estados Unidos, James Carter, señaló la “creciente falta de respeto hacia el gobierno, hacia las iglesias, hacia las escuelas, hacia los medios de comunicación y hacia otras instituciones”, lo cual apunta a una creciente brecha entre ciudadanos y gobierno (véase Lipset y Schneider, 1983:379).

Citrin y Muste argumentan que el concepto de *confianza política* “pertenece a una gran familia de términos relacionados con el nivel subjetivo de apoyo ciudadano a su sistema político. Entre los más prominentes parientes de este árbol familiar están la lealtad, el compromiso y la legitimidad políticas —así como sus opuestos [...] la alienación, la desafección y la enajenación políticas” (1999:465).

Hoy en día, la vasta literatura sobre confianza institucional continúa con las diferencias entre el apoyo “difuso” y el apoyo “específico” a las instituciones (véase Price y Romantan, 2004), pero también se ha reenfocado hacia la explicación de los rasgos particulares de los sistemas políticos y de sus procesos de decisión de política pública. Entre las explicaciones más comunes de la confianza institucional predominan los enfoques de desempeño, el capital social y los valores.

En la literatura es posible encontrar diversos argumentos centrados en el desempeño. En un análisis de las bases de confianza en los poderes legislativo, ejecutivo y judicial en las entidades de Estados Unidos, Kelleher y Wolak (2007) encuentran que el desempeño económico importa en dicha confianza, pero también reportan que cada uno de esos poderes tiene su fuente de confianza en factores distintivos; es decir, los factores que explican la confianza en cada uno de los poderes son distintos. Con datos de una encuesta de valores en Noruega, Listhaug (1984) reporta que la satisfacción personal de los individuos influye significativamente, y de manera consistente, en la confianza en las instituciones. Con la premisa de que la confianza institucional es un concepto clave para entender las actitudes ciudadanas hacia el Estado de Bienestar en países como Suecia, Edlund (2006) argumenta que un componente central de

la confianza está relacionado con las percepciones de capacidad del Estado para entregar resultados favorables. Preguntarse si el Estado dará los resultados que ha prometido se vuelve, en el fondo, un asunto de confianza. Finalmente, Clausen *et al.* (2009) documentan con base en una impresionante encuesta internacional realizada por Gallup, el fuerte vínculo que hay entre la corrupción y la desconfianza en las instituciones, lo cual, desde el punto de vista de los autores, tiene efectos negativos en el desarrollo económico.

Aunque el vínculo entre desempeño económico y la confianza en el gobierno ha quedado bien establecido en la literatura, las explicaciones relativas a la variación de la confianza en las instituciones a lo largo del tiempo también se han guiado por las perspectivas de capital social. Keele (2007) ha mostrado, por ejemplo, que las variables de capital social pueden competir seriamente con las de desempeño del gobierno como explicaciones del declive en la confianza gubernamental en Estados Unidos. Sin embargo, las tesis de capital social también han sido cuestionadas, con argumentos de que los gobiernos estadounidenses han perdido la confianza ciudadana como reacción a sucesos políticos como la guerra de Vietnam o el escándalo de Watergate (Damico *et al.*, 2000).

Los intentos por adaptar a Putnam a nuevos contextos democráticos ajenos a Estados Unidos han producido hallazgos muy interesantes, por ejemplo, en Europa Occidental (Montero *et al.*) y en Corea del Sur. En este último país, Kim (2005) encuentra que las redes asociativas y la confianza social se relacionan negativamente con la confianza en las instituciones políticas y con el compromiso de salir a votar. Esta aparente contradicción a lo que se esperaría teóricamente se debe, según ese autor, a las percepciones ciudadanas sobre un pobre desempeño institucional y, en particular, a la corrupción.

Las explicaciones valorativas de la confianza institucional se basan en la idea de que el cambio intergeneracional de los sistemas de valores en las

sociedades tiene un impacto en la manera como los ciudadanos ven a las instituciones. En particular, el ascenso de valores de tipo posmaterialista (valores que enfatizan la calidad de vida y la autoexpresión de las personas), y que se contraponen a los valores materialistas (los cuales se guían por la seguridad física y fisiológica del individuo), es un factor que ha cambiado los patrones de apoyo político e institucional en las sociedades postindustriales (Inglehart, 1977, 1990, 1997). Este tipo de estudios se ha replicado en contextos como el canadiense, donde se reporta una caída notable en la deferencia al marco institucional (Nevitte, 1996).

En las explicaciones que se vierten en este libro, también se incluyen variables de tipo socioeconómico y demográfico, como la clase social, la región y la generación a la que se pertenece. Esta última refleja patrones de socialización política que es necesario observar si se requiere entender diferencias en el apoyo a las instituciones, tanto de gobierno como sociales. En Estados Unidos, por ejemplo, se ha encontrado que la confianza en las instituciones religiosas ha tenido declives importantes, particularmente entre las generaciones más jóvenes (Hoffmann, 1998). Estos hallazgos alertan, por ejemplo, a buscar patrones de confianza diferenciada según la generación a la que pertenece el individuo y sus procesos de socialización respectivos.

Además del gobierno nacional o el presidente, una de las instituciones que ha disfrutado de una profunda atención en los estudios sobre confianza en Estados Unidos ha sido la Suprema Corte de Justicia. Los trabajos en esta área han derivado otras posibles explicaciones alternativas a los valores, al desempeño y al capital social que tienen que ver con factores de acuerdo o desacuerdo con sus decisiones y con la experiencia que los individuos tienen con el propio sistema judicial. Dougherty *et al.* apuntan que el poder judicial “no puede desempeñar sus funciones esenciales [...] si los ciudadanos no confían en que las cortes ofrecen un foro accesible, justo y eficiente para la resolución de conflictos. El apoyo ciudadano es un prerrequisito crucial para la legitimidad y eficacia del sistema ju-

dicial y, por lo tanto, para la sustentabilidad del Estado de Derecho” (2006:176). En ese tenor, Grosskopf y Mondak (1998) encuentran que las opiniones y actitudes acerca de las decisiones de la Suprema Corte de Justicia de Estados Unidos influyen los niveles de confianza subsiguiente en la propia Corte. Pero esa influencia tiene efectos dispares, ya que el acuerdo del público con sus decisiones aumenta poco la confianza, mientras que el desacuerdo la disminuye más notoriamente. Con la utilización de estudios tipo panel, Hoekstra (2003) también encuentra que las decisiones que toma la Suprema Corte de Justicia en Estados Unidos afectan la forma en que los ciudadanos se sienten hacia la propia Corte. En otro estudio distinto sobre las cortes en el ámbito estatal en ese país, Benesh (2006) comprueba que el apoyo ciudadano a las cortes se explica en buena parte por el contacto y la experiencia que se tiene con ellas, así como por la percepción de su imparcialidad.

Estos diversos hallazgos, presentes en la amplia literatura sobre confianza institucional, son tan sólo una muestra de lo vasto que es este campo. Para abordar la problemática en México, sin embargo, quizás valga la pena revisar el proceso de transformación institucional que ha tenido lugar en el país en años recientes.

¿Cómo se han transformado las instituciones en México?

El sistema político mexicano suele ser visto como un sistema que, casi de manera habitual, se encuentra en transición (véanse, por ejemplo, Gentleman 1987; Selee, 2002). Sin embargo, es común pensar que los cambios políticos que México ha experimentado para tener su fisonomía actual son los cambios registrados prácticamente desde la reforma política de 1977, que pasan por las reformas electorales de los años ochenta y noventa (Woldenberg, 2002; Camp, 2003). Durante ese tiempo, México pasó de un sistema de partido hegemónico en donde el partido go-

bernante y la Presidencia de la República servían como pilares (Aboites, 2008) a un sistema multipartidista mucho más abierto a la competencia, y cuya transición más reciente se dio a través de mecanismos electorales (véase Merino, 2003). José Woldenberg ha descrito parte de estos cambios de una manera muy sucinta:

Entre 1977 y 1997, México experimentó un cambio político de enormes dimensiones. Pasó de ser un sistema de “partido hegemónico”, como Giovanni Sartori lo ha clasificado, a un sistema equilibrado de múltiples partidos; de elecciones no competitivas a elecciones competitivas; de un mundo de representación política monocromática a la colonización de instituciones representativas por una diversidad política variada; y de una pirámide política subordinada a la voluntad presidencial a una auténtica división de poderes. En suma, México fue capaz de construir un sistema democrático germinal y de dejar atrás la fórmula autoritaria para la organización política (2010: XIII).

Para ilustrar aún más la profundidad del cambio político-institucional en el país, basta comparar el tono de análisis en dos libros sobre los desafíos institucionales en México publicados en 1996 y en 2010, separados por una década y media de cambios ulteriores. En la publicación de 1996 se señalaba que:

México está cambiando, rápida y fundamentalmente. La liberalización económica y política del país ha llevado a una reevaluación de las relaciones del Estado con los principales actores políticos y sociales —el sector laboral, el campesino, los partidos políticos, la comunidad empresarial, la iglesia— lo que, a su vez, ha profundizado el proceso de reforma institucional. Han surgido nuevas fuerzas en el proceso político del país, y han surgido nuevas voces que empiezan a ser escuchadas (Paz, 1996:9).

El tono es indudablemente positivo.

En 2010, luego de las elecciones de 1997, 2000 y 2006, no contempladas en la publicación ya mencionada, Selee y Peschard parecen tener una tonalidad hacia lo que se ha desenvuelto en el sistema político mexicano:

Al llegar el nuevo milenio, México claramente cubría los criterios para ser considerado como una democracia. Sin embargo, ¿qué tipo de democracia ha surgido de las cenizas del viejo sistema de partido hegemónico? [...] La transición a la democracia ha puesto de manifiesto cómo el Estado mexicano carece de instituciones fuertes y capaces de canalizar el conflicto, de promover el buen gobierno y de garantizar el estado de derecho. El sistema de partido hegemónico desarrolló una serie de instituciones y reglas informales que ayudaban a dar la impresión de dirección y orden, mientras que se preservaban los privilegios de las élites económicas y políticas clave. Con la gradual construcción de un sistema democrático, muchas de las viejas formas de gobierno y de relaciones entre los poderes y niveles de gobierno ya no funcionan, pero ha habido esfuerzos insuficientes para construir un Estado fuerte basado en instituciones y reglas formales. El sistema judicial sigue estando pobremente institucionalizado, el federalismo se basa en extensas negociaciones informales, y hay pocas reglas que gobiernan en la separación de los poderes legislativo y ejecutivo. Más aún, los ciudadanos tienen pocos canales oficiales para hacer escuchar sus voces en los periodos no electorales y generalmente tienen que seguir confiando en los mismos tipos de redes clientelares que se desarrollaron bajo el régimen de partido único (2010:2).

En general, si los cambios políticos en el país han tenido un eje de transformación democrática, se podría esperar que la confianza en las instituciones se acrecentara. Sin embargo, y como se ha mostrado en otros lados, la confianza política-institucional en varias democracias nuevas, incluida la mexicana, ha registrado declives en los años pos-

teriores a la transición y, casi en todo caso, ésta se muestra altamente sensible al desempeño económico (Catterberg y Moreno, 2006). Sin embargo, si el diagnóstico de Selee y Peschard es correcto, sería más claro esperar una creciente desconfianza en el sistema institucional en años recientes. Como el mismo Woldenberg (2010) apunta, el profundo cambio político por el que ha pasado el país no ha resuelto algunos de los problemas que más aquejan a México, así como a muchos otros países latinoamericanos: la pobreza y la desigualdad social. Pareciera que la persistencia de las desigualdades, aun en un ambiente políticamente más abierto y competitivo, seguirá siendo un motivo importante, si no es que fundamental, de la desconfianza en las instituciones.

Si bien la construcción de la democracia mexicana es un proceso aún inacabado, ciertamente ha dado pasos sustanciales en varios frentes, e indudablemente las instituciones vigentes al inicio de la segunda década del milenio no son las mismas que eran apenas dos o tres décadas antes. La literatura sobre México señala de manera general los diversos cambios institucionales que ha experimentado el país en cuanto a su sistema de competencia electoral (véanse Chand, 2001; Beer, 2003; Méndez de Hoyos, 2006; Selee y Peschard, 2010); su sistema de justicia (Ansola-behere, 2007); sus medios de comunicación (Lawson, 2002; Hughes, 2006); y diversas instituciones como el ejército, la iglesia, las relaciones entre poderes, el propio sistema de justicia, la sociedad civil y las iglesias (véanse los distintos capítulos en Selee y Peschard, 2010).

Pero vale preguntarse, como se hace en este volumen, si la confianza y la desconfianza se dan de igual manera entre las diversas instituciones o si la gente hace diferencias entre ellas. Algunas investigaciones realizadas en el contexto de Estados Unidos indican que las personas, efectivamente, distinguen entre las instituciones individuales al evaluarlas (Hibbing y Theiss-Morse, 1995, citados en Citrin y Luks, 2001). Se coincide con esa idea, y no sólo porque las encuestas en México indican que la confianza en algunas instituciones, como el ejército, es mucho

más alta que la confianza en otras, como la policía, o que la confianza en el poder Ejecutivo es mayor que la confianza en el Legislativo, sino porque la distinta naturaleza de las instituciones debe apelar a razones diferentes para confiar en, o desconfiar de ellas, como ya se apuntaba anteriormente (véase Kelleher y Wolak, 2007). Es necesario, en ese sentido, comprender y contextualizar los cambios institucionales en varios ámbitos, no sólo el gubernamental, sino también el de las instituciones sociales, económicas e, incluso, internacionales.

Encuestas utilizadas en el libro

En este libro se utilizan varias encuestas que incluyen medidas sobre confianza en las instituciones, y en esta sección se enuncian junto con algunos de sus principales rasgos metodológicos. Se puede comenzar con la Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey), que para propósitos del libro se denomina EMV.³ Esta encuesta se ha realizado en cinco ocasiones desde 1981 y en un número creciente de países. Las últimas dos rondas incluyen a más de 90 sociedades del mundo. En México se ha realizado en 1983, 1990, 1996, 2000 y 2005. Con la excepción de 1983, cuando se hicieron poco más de 1,800 entrevistas, el resto de los levantamientos han tenido alrededor de 1,500 entrevistas en cada ocasión. Además de la página de Internet en la que se puede consultar el estudio, otros detalles y diversos análisis sobre la EMV, también se puede ver en Halman *et al.* (2008) y en Inglehart *et al.* (2010).

En este libro también se utilizan datos de las encuestas Latinobarómetro, realizadas anualmente en México desde 1995 y en otros 18 países latinoamericanos desde 1996. Las muestras nacionales de este proyecto suelen ser alrededor de 1,200 entrevistas por país al año.⁴ Otra encuesta

³ Esta encuesta se puede consultar en la página www.worldvaluessurvey.org.

⁴ La página de Internet del Latinobarómetro es: www.latinobarometro.org.

que se hace a nivel regional es el Proyecto Latinoamericano de Opinión Pública (conocido como LAPOP, por sus siglas en inglés). Esta encuesta se ha llevado a cabo en 2004, 2006 y 2008 en México, y esas muestras nacionales forman parte del hoy denominado Barómetro de las Américas, ya que, además de las encuestas en Centro, Sudamérica y el Caribe, también se ha reproducido en Estados Unidos y Canadá. Las muestras de México para los años señalados incluyen 1,556, 1,560 y 1,560 entrevistas, respectivamente. Por otro lado, en el libro también se hace referencia al Proyecto Comparativo de Elecciones Nacionales (CNEP), el cual se hace en distintos países como una encuesta poselectoral y que se realizó por primera vez en México en la elección presidencial de 2006.

Asimismo, se emplean otras encuestas que solamente se han hecho en el país y que no cuentan con referentes internacionales, pero resultan muy importantes en los análisis. La Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP) realizada por la Secretaría de Gobernación en 2001, 2003, 2005 y 2008, también se utiliza en algunos de los capítulos del libro, y su presencia en este volumen es muy importante para ilustrar algunas de las variantes que se han utilizado en la medición de la confianza institucional. La Encuesta Nacional sobre Filantropía y Sociedad Civil (ENAFI), realizada por investigadores del ITAM en 2005 y 2008, reproduce las preguntas de confianza institucional medidas de la misma manera que en la EMV, pero añade otras instituciones de donación y filantropía que enriquecen el listado de las instituciones analizadas en el libro. La ENAFI se hizo a 1,500 y 1,490 de entrevistados en esos años y sus detalles metodológicos pueden consultarse en un libro reciente sobre filantropía en el país (Layton y Moreno, 2010).

La Encuesta México y el Mundo, realizada por el Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE) y el Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales (Comexi) en 2006, ofrece la oportunidad de incluir las mediciones de confianza que los mexicanos tienen en instituciones internacionales. La encuesta se hizo a 1,499 adultos en todo el

país. Finalmente, también se incorporan algunas encuestas nacionales realizadas por el diario *Reforma* en septiembre de 2006 y marzo de 2007, cuando se incluyeron preguntas sobre confianza institucional.

¿Cómo se mide la confianza en las instituciones?

En una revisión sobre las diversas escalas y preguntas que se han utilizado para captar la confianza en el gobierno, Citrin y Muste (1999) identificaron por lo menos 25 medidas o indicadores diferentes de confianza utilizadas desde los años sesenta, tanto en Estados Unidos como en otros países. Dada esa amplitud, hablar de una “típica medición” de confianza en las instituciones resulta difícil, y en todo caso la pregunta que aborda directamente la confianza en las instituciones es tan sólo un componente de las diversas medidas de confianza política existentes. Pero, ¿a qué se hace referencia con “típica medición” de confianza en las instituciones? Como se verá más adelante en esta misma introducción, tan sólo para medir la confianza sobre las instituciones en las encuestas se han empleado diversas escalas, distintos fraseos de preguntas y varios referentes de confianza. No obstante, cuando se habla de la “típica” pregunta, muy probablemente se piensa en la siguiente modalidad: “Le voy a leer una lista de instituciones, por favor dígame cuánto confía usted en cada una de ellas: mucho, algo, poco o nada”.

Este esquema de pregunta, que se utiliza hoy en día en la Encuesta Mundial de Valores y en el Latinobarómetro, ha sido utilizado en las encuestas de Gallup en Estados Unidos desde hace varias décadas (véase Citrin y Muste, 1999:501), pero también se ha utilizado una variación que hace referencia no a las instituciones, sino a las personas que las dirigen. La Encuesta Social General (General Social Survey), realizada por el Centro Nacional de Investigación de Opinión (NORC, por sus siglas en inglés) de la Universidad de Chicago, ha planteado la siguiente

pregunta: “Con respecto a la gente que maneja [la institución], diría que usted les tiene mucha confianza (*a great deal*), sólo algo de confianza (*only some confidence*) o casi no les tiene confianza (*or hardly any confidence at all in them*)?” (véase Smith, 1981; Citrin y Muste, 1999). Como puede verse, el problema de la medición de la confianza institucional comienza por el hecho de que no existe una “típica” medición.

Esta falta de estandarización ha continuado en México, en donde, como se verá más adelante, se han planteado distintas preguntas y escalas de respuestas. Sin embargo, este aparente “caos” de medidas no opaca el hecho de que es importante definir los niveles de apoyo ciudadano a las instituciones y, al hacerlo, a entender cómo éstas se han transformado en los últimos años en el país.

¿Cuánto confían los mexicanos en sus instituciones?

Indicadores y problemas de medición

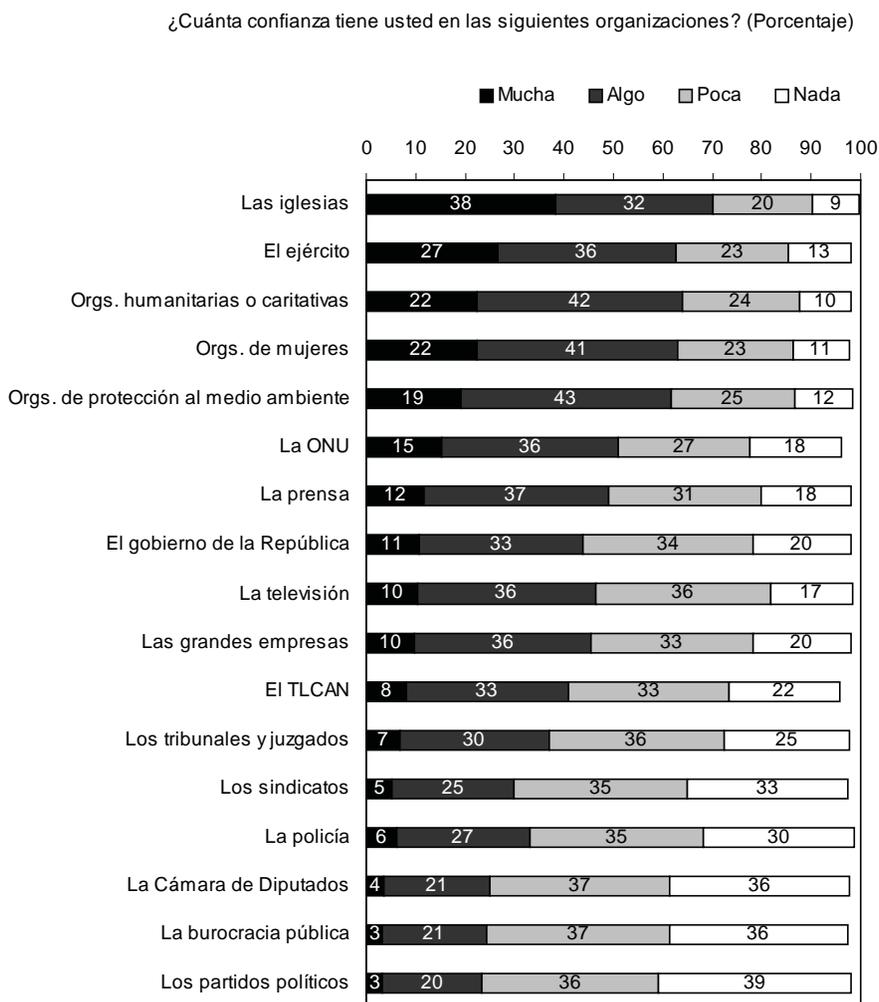
Los indicadores que más comúnmente se utilizan para representar los niveles de confianza institucional en México se desprenden de la siguiente pregunta: “¿Cuánta confianza tiene usted en las siguientes instituciones u organizaciones?” A partir de esa pregunta se lee una lista de instituciones, tanto gubernamentales como no gubernamentales, y se registra, para cada una, la respuesta en una escala que, comúnmente, presenta las siguientes opciones: mucha confianza, algo de confianza, poca confianza y nada de confianza. Esta pregunta se ha realizado de manera continua en diversas encuestas y hoy en día constituye un indicador más o menos convencional de la confianza en las instituciones —más arriba se denomina como la “típica” pregunta de confianza institucional. Sin embargo, tanto el planteamiento como la escala de respuestas traen consigo algunos problemas metodológicos que se van a discutir en esta introducción, así como en distintas partes del volumen.

Por lo pronto, y por motivos de ilustración, se ha escogido la distribución de respuestas a esa pregunta derivada de la más reciente Encuesta Mundial de Valores realizada en México en 2005, y se trata de una de las encuestas más conocidas y referenciales sobre el tema. La Gráfica 1 muestra esta distribución. Como puede apreciarse, la encuesta incluye una lista de 17 instituciones u organizaciones, las cuales están ordenadas en esta gráfica de mayor a menor, de acuerdo con el porcentaje que dice confiar “mucho” en ellas y, en caso de empate, se toma como segundo criterio el porcentaje que dijo confiar “algo”. A partir de estos criterios, y según los datos mostrados, las instituciones religiosas (iglesias) y las fuerzas armadas (en este caso, el ejército) son las que gozan de mayor confianza entre los mexicanos, mientras que la burocracia y los partidos políticos son las instituciones en las que menos confianza se tiene en el país. Según estos datos, 38% de la muestra entrevistada dijo tener mucha confianza en las iglesias, frente a 9% que dijo no confiar nada en ellas, en tanto que 27% manifestó mucha confianza en el ejército y 13% dijo no confiar nada en esa institución militar. En contraste, sólo 3% dijo confiar mucho en la burocracia o en los partidos políticos, mientras que 36 y 39% dijo no confiar nada en esas instituciones, respectivamente —por ello se les podría ver no como las instituciones que inspiran menos confianza, sino como las que generan una mayor desconfianza.⁵

Entre esos dos grupos de instituciones que gozan de los más altos y más bajos niveles de confianza ciudadana se encuentran las organizaciones humanitarias o caritativas, las organizaciones de mujeres, las organizaciones de protección al medio ambiente, la Organización de las Naciones Unidas, la prensa, el gobierno de la República, la televisión, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, los tribunales y juzgados, los sindicatos, la policía y la Cámara de Diputados. La varian-

⁵ Nótese que es probable que estos porcentajes no sumen 100% porque no se muestra la proporción de entrevistados que respondió “no sabe” o “no contestó”.

Gráfica 1. Confianza en las instituciones medida por la Encuesta Mundial de Valores: México 2005



Fuente: Encuesta Mundial de Valores, 2005.

za en los niveles de confianza que hay en estas diversas instituciones es alta, pero vale la pena preguntarse lo siguiente: ¿cuál es el indicador de confianza más adecuado, el porcentaje que confía mucho o la suma de quienes confían mucho o algo, o alguna otra modalidad?

Hasta ahora casi ha sido una regla no escrita que la suma de los porcentajes correspondientes a las categorías “mucho” y “algo” de confianza sea el indicador de confianza en las instituciones; en consecuencia, la suma de los porcentajes “poco” y “nada” representa los niveles de desconfianza. Esta práctica se ha aplicado a otros indicadores similares. Por ejemplo, para medir los niveles de confianza política en Estados Unidos, Alford (2001) utiliza la pregunta: “¿Con qué frecuencia confía usted en que el gobierno de Washington hace lo que es correcto?”⁶ Las opciones de respuesta en este caso también son cuatro: “siempre”, “la mayor parte del tiempo”, “algunas veces”, y “nunca”. Alford, como muchos otros, y sin mayor explicación, simplemente toma la suma de las dos primeras categorías como indicadores de confianza, y argumenta que “esto ha sido la práctica común” (2001:30).

De acuerdo con esta práctica, y según la información ofrecida en la Gráfica 1, la confianza en las iglesias alcanza 70%. Esto suele leerse, en términos proporcionales, como siete de cada 10 mexicanos adultos expresa una confianza en esas instituciones religiosas.⁷ En ese mismo tenor, el ejército cuenta con 73% de confianza, y así se puede revisar la lista de instituciones hasta llegar nuevamente a los partidos políticos, en la parte más baja de la gráfica, con 23%. Este indicador binario, es decir, mostrado en dos categorías —confianza y desconfianza—, ayuda a simplificar, como menciona el propio Alford, series de tiempo de esa misma

⁶ La pregunta original en inglés es: “How much of the time do you think your can trust the government in Washington to do what is right?”

⁷ Hay que notar que el fraseo de la Encuesta Mundial de Valores se refiere a las iglesias, en plural, dando a entender distintas religiones y denominaciones, y no solamente a la Iglesia católica, como lo hacen otras encuestas en México, de las cuales se hablará más adelante en el texto.

medición. Por ejemplo, la pregunta sobre confianza en las instituciones se ha incluido en las cinco rondas de la Encuesta Mundial de Valores desde 1981. Según los datos de México, la confianza en las iglesias (al considerar la suma de “mucha” y “algo” de confianza) era de 70% a principios de los años ochenta; de 76% en 1990 y 1996; 80% en 2000 y, como ya se mencionó, 70% en 2005. Por lo visto, estas instituciones gozaron de un aumento en la confianza de la gente, pero el indicador en la encuesta más reciente volvió al mismo nivel que se había registrado en la primera encuesta de la serie.

En el caso del ejército, la confianza en esos mismos años en que se levantó la Encuesta Mundial de Valores en México fue de 48% en 1981; 47% en 1990; 59% en 1996; 52% en 2000; y 63% en 2005. Estos datos registran una mayor volatilidad, aunque en todo momento la confianza en el ejército se mantiene en niveles respetables comparada con la de otras instituciones. Por ejemplo, los partidos políticos, que ocupan el último lugar de la confianza institucional en 2005, con 23%, registraron 33% en 1996 y 25% en 2000 —los partidos no se incluyeron en las encuestas de 1981 y 1990, lo cual sugiere que en esa época no eran tan relevantes a la investigación de los valores en México como en los años posteriores. De cualquier manera, los años observados indican una tendencia a la baja en la confianza en los partidos políticos. A pesar de su creciente centralidad en la política-electoral y legislativa del país, los mexicanos cada vez confían menos en los partidos, de acuerdo con estos datos.

Pero estos indicadores dicotómicos generados a partir de la escala ordinal de cuatro categorías (“mucho”, “algo”, “poco”, “nada”) generan un problema relacionado con la gradualidad con la que originalmente se pretendió medir la confianza. Al sumar las categorías “mucho” y “algo” se puede perder de vista la magnitud de la categoría más alta de confianza y prestarnos a confusión. Por ejemplo, en la Gráfica 1 aparece 27% de entrevistados que dijo confiar mucho en el ejército y, justo abajo, 22% que dijo confiar mucho en las organizaciones humanitarias o cari-

tativas. La idea general que se deriva de esto es que el ejército goza de una mayor confianza de la gente que las organizaciones caritativas. Sin embargo, al juntar los porcentajes “mucho” y “algo”, las organizaciones caritativas suman 66%, superando al ejército, que suma 63%. Si bien es cierto que esta diferencia está dentro del margen de error de la encuesta, que convencionalmente suele ser de alrededor de $\pm 3\%$, lo cierto es que cualquier lectura de los datos mostrados señalaría a las organizaciones caritativas como instituciones con un mayor nivel de confianza que las fuerzas armadas.

Si a esto se le añade el hecho de que las organizaciones de mujeres y las organizaciones ambientalistas suman niveles de 63 y 62% de confianza, respectivamente, el ejército, que claramente tiene un mayor porcentaje de “mucho confianza”, caería al tercer, cuarto o hasta quinto lugar del listado que se muestra en la gráfica. Lo anterior es un problema que se debe tener en cuenta cuando se suman las dos categorías habitualmente llamadas de confianza.

Este problema también se refleja en las series de tiempo. Por ejemplo, la confianza en el ejército en 1981 y en 1990 fue prácticamente la misma, si se toma el indicador que suma los porcentajes correspondientes a las dos categorías de confianza: 48 y 47%. Con base en esos datos, se podría decir que el nivel de confianza en el ejército era muy parecido al principio y al final de la década. Sin embargo, si esos datos se desagregan, la historia resulta muy distinta. En 1981 el porcentaje de entrevistados que dijo confiar “mucho” en el ejército era de 21% (el 27% restante dijo confiar “algo”); pero en 1990 la proporción que dijo confiar “mucho” en esa institución fue menos de la mitad: 9% (y 38% que dijo confiar “algo”). Si bien el porcentaje agregado de las dos categorías es casi el mismo, hay razones para dudar que la confianza en el ejército haya sido exactamente la misma, ya que sufrió un marcado declive en la categoría más alta de confianza. Este problema debe ser considerado al establecer un criterio de medición adecuado para representar la confianza y, sobre

todo, para modelar y analizar estadísticamente dicha confianza, como se hace en este libro.⁸

Las diversas variables de confianza en las instituciones distan de ser un referente único, ya que, como se verá con mayor detalle en la siguiente sección, se utilizan fraseos y escalas de respuesta alternativos. Esto puede originar múltiples problemas, como la generación de mediciones y niveles discrepantes de confianza institucional. Pero aun cuando se utiliza una misma pregunta, a la cual se ha denominado como la más convencional sobre el tema y registra los niveles de confianza con las categorías “mucho”, “alguna”, “poca” y “nada”, no está exenta de problemas metodológicos, principalmente por la indefinición acerca de lo que constituye la confianza. ¿Esta es representada por la categoría “mucho” confianza, o por la suma de las categorías “mucho” y “algo” de confianza? Como se ha visto en este breve repaso, aunque los niveles de la suma puedan permanecer relativamente estables a lo largo del tiempo, las variaciones entre ambas categorías pueden denotar cambios en los niveles de confianza ciudadana en las instituciones.

Reevaluación de la confianza de los mexicanos en sus instituciones: el uso de diversas preguntas y escalas de medición

Parafraseando a Smith (1981), ¿son confiables las mediciones sobre confianza? Como se mencionó anteriormente, una de las principales problemáticas de estos indicadores es que se han utilizado distintos fraseos, referentes y escalas. Pero, ¿qué sucede si empleamos fraseos y escalas similares? ¿Los resultados son también similares? Para contestar esto, a

⁸ Una consecuencia metodológica de este razonamiento, que será discutida más adelante, es el uso de herramientas estadísticas adecuadas, como elegir entre un modelo de regresión múltiple en el que la variable dependiente sea dicotómica (como la suma de las dos categorías de confianza) u ordinal, dejando la variable en su escala original.

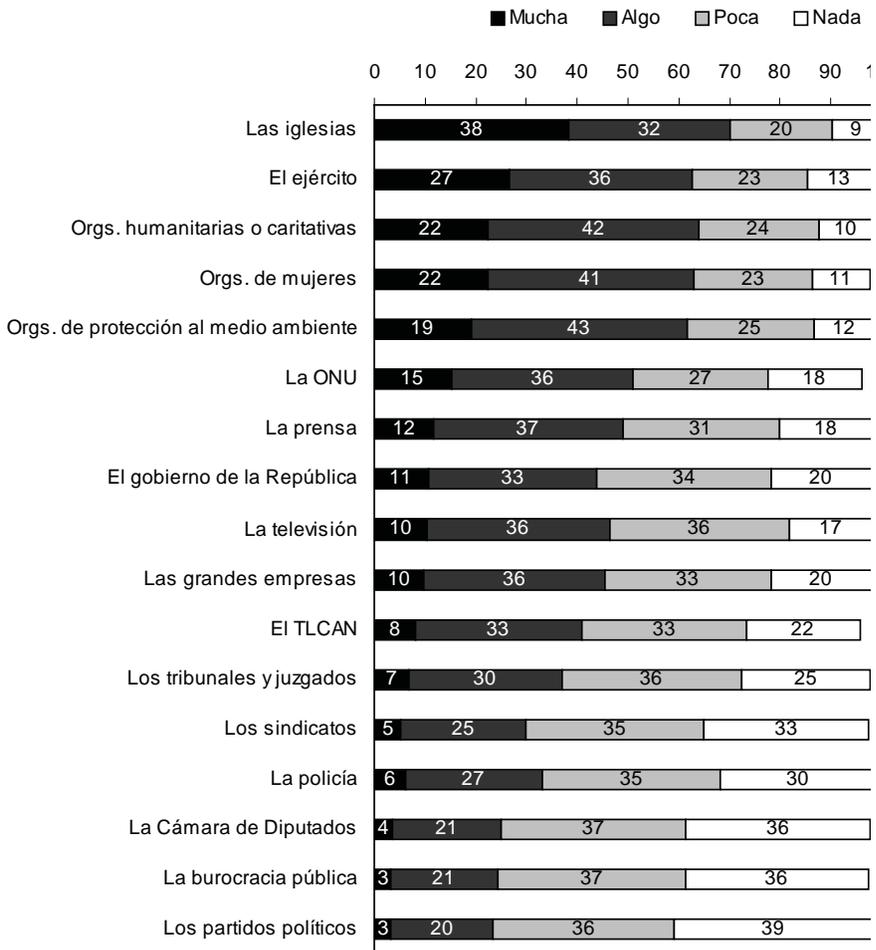
continuación se comparan distintas encuestas que incluyen una versión más o menos similar de confianza en las instituciones a la que se utiliza en la Encuesta Mundial de Valores. Las gráficas 2 y 3 reproducen los resultados de esa pregunta derivados de la Encuesta Nacional sobre Filantropía y Sociedad Civil (ENAFI), realizada por investigadores del ITAM y del Latinobarómetro. Ambas encuestas se realizaron en 2008 en fechas más o menos parecidas.

Lo primero que destaca es que la lista de instituciones no es exactamente la misma. Por los intereses específicos de la ENAFI, su listado de instituciones incluye, por ejemplo, a la Cruz Roja, al Sistema de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda, distintos niveles de gobierno, grupos de barrio y vecinales, y a las organizaciones sociales y no gubernamentales; mientras que Latinobarómetro pregunta específicamente sobre la confianza en radiodifusoras, periódicos, la ENAFI generaliza, al igual que la Encuesta Mundial de Valores, con una pregunta sobre confianza en los medios. No obstante, varias de las instituciones y organizaciones mencionadas en el listado son las mismas o tienen un referente muy similar (por ejemplo, la iglesia —en singular, a diferencia de “las iglesias” en la EMV—, el ejército o fuerzas armadas, el Congreso o Congreso de la Unión, los sindicatos u organizaciones obreras y los partidos políticos, por mencionar algunas).

También destaca que, a pesar de las diferencias en el referente que se utiliza en cada encuesta (como “fuerzas armadas” y “ejército”), tanto los resultados como el ordenamiento resultan muy parecidos en ambos estudios. Primeramente, respecto del ordenamiento, se encuentra que fuera de la Cruz Roja, que sólo se incluye en uno de los dos sondeos, las dos instituciones con mayor nivel de confianza son la iglesia y el ejército, mientras que las dos instituciones con menos nivel de confianza son los sindicatos y los partidos políticos. El ordenamiento es el mismo en las dos encuestas y, de vuelta a la Gráfica 1, tres de esas instituciones permanecen en ese mismo orden en la Encuesta Mundial de Valores.

Gráfica 2. Confianza en las instituciones medida por la ENAFI: México 2008

¿Cuánta confianza tiene usted en las siguientes organizaciones? (Porcentaje)
 ¿Cuánta confianza tiene usted en las siguientes organizaciones? (Porcentaje)

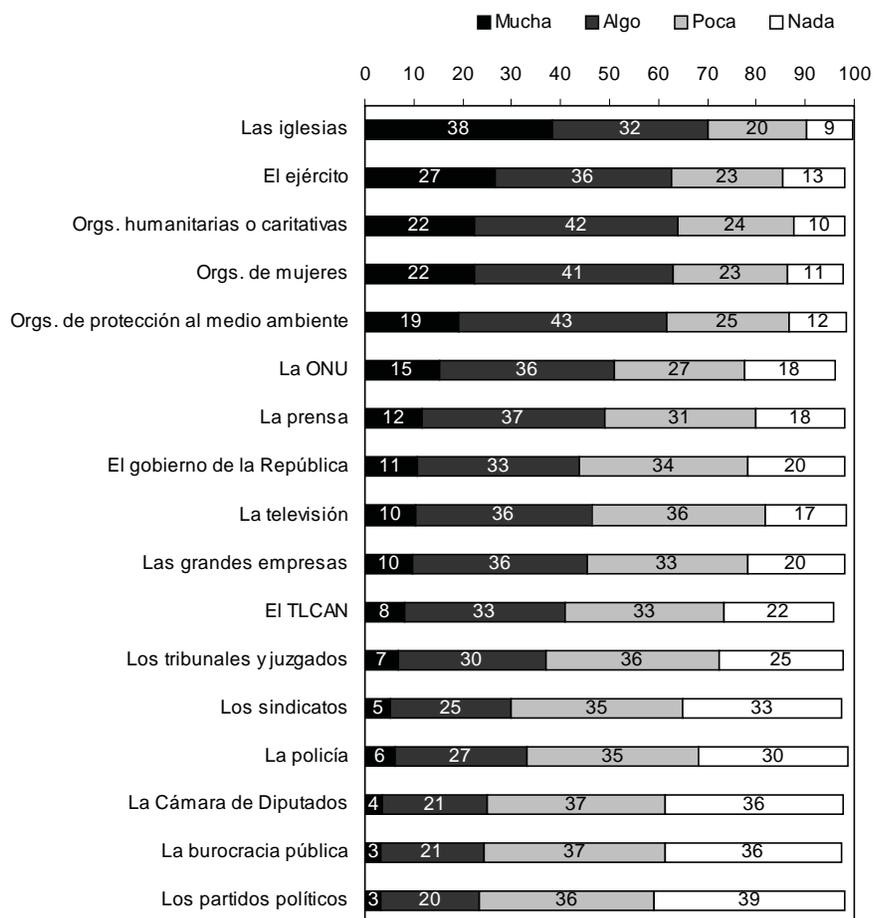


Fuente: ENAFI, 2008.

INTRODUCCIÓN

Gráfica 3. Confianza en las instituciones medida por el Latinobarómetro: México 2008

¿Cuánta confianza tiene usted en las siguientes organizaciones? (Porcentaje)



Fuente: Latinobarómetro, 2008.

Por otro lado, los porcentajes varían de un estudio a otro, pero no de manera tan significativa como para pensar que se trata de mediciones radicalmente diferentes. El porcentaje que confía mucho en la iglesia (o las iglesias) va de 33% en el Latinobarómetro, a 38% en la EMV y a 41% en la ENAFI. Las proporciones de alta confianza en el ejército (o fuerzas armadas) varían de 19% en Latinobarómetro, a 24% en la ENAFI y a 27% en la EMV. Al final de la tabla, el porcentaje que confía mucho en los partidos políticos es de 3% en cada uno de esos estudios. Si se toma alguna institución del medio de la tabla, como el Congreso, el Latinobarómetro arroja 31% de entrevistados que dijo confiar mucho o algo en el “Congreso”, mientras que la ENAFI da el mismo porcentaje con respecto al “Congreso de la Unión”. La EMV arroja 25%, pero con “Cámara de Diputados” como referente. En el caso de los bancos incluidos en la ENAFI y el Latinobarómetro, la confianza (sumando las categorías “mucho” y “algo”) es de 40 y 37%, respectivamente.

Todos estos resultados reflejan cierta consistencia entre las distintas encuestas. Sin embargo, ¿qué sucede cuando se cambia la pregunta o la escala? La respuesta pronta es que, como sería de esperarse, esa consistencia se debilita. Para ilustrarlo se pueden ver las variantes de preguntas y escalas que se utilizan en la encuesta LAPOP-Barómetro de las Américas y en la encuesta ENCUP. El estudio LAPOP plantea una escala de 1, que significa “nada”, a 7, que significa “mucho”. En este caso se trata de una escala simétrica en la que el 4 representa el punto medio, del 1 al 3 una confianza baja y del 5 a 7 una confianza alta. En cada año se ha hecho la pregunta: “¿Hasta qué punto tiene usted respeto por las instituciones políticas?”, y el porcentaje de mexicanos que ha contestado en los puntos 5 a 7 de la escala (alto respeto) ha sido de 62, 70 y 65%, en 2004, 2006 y 2008, respectivamente.

La variante de “respeto” en este caso parece generar mayores niveles de apoyo que el uso de la palabra “confianza”, pero esto es algo que se puede revisar con facilidad si se toma una pregunta sobre confianza

en alguna institución incluida en los estudios previamente analizados. Por ejemplo, los porcentajes de confianza (puntos 5 a 7 de la escala LAPOP) en el sistema de justicia, son de 42, 44 y 44% en los años antes señalados. Estos porcentajes resultan comparativamente más altos a los que arrojan la EMV 2005 en relación con los tribunales y juzgados (37% según los datos en la Gráfica 1), la ENAFI 2008 con respecto a los jueces y la Suprema Corte de Justicia (34%, según la Gráfica 2) y el Latinobarómetro 2008 cuando pregunta sobre el Poder Judicial (25%, según la Gráfica 3).

La confianza en las fuerzas armadas también resulta ligeramente más alta en el caso de las mediciones de LAPOP, con 68, 74 y 71% registrada en los años de levantamiento. Al comparar 71% de la encuesta de 2008 con la ENAFI y el Latinobarómetro de ese mismo año, en donde se registran 62 y 58%, respectivamente, pareciera que la escala LAPOP tiende a aumentar los niveles de confianza sobre los demás estudios. Lo mismo se observa en las encuestas de 2008 para el caso del Congreso (que cuenta con 51% de confianza en LAPOP, frente a 32% en ENAFI y 31% en Latinobarómetro), y los partidos políticos (33% de confianza en LAPOP, frente a 21% en ENAFI y 17% en Latinobarómetro). Aunque esto parece una regularidad en todo el listado de instituciones que pueden compararse, también hay algunas excepciones, como la policía, que registra 34% de confianza en LAPOP, 38% en ENAFI y 24% en Latinobarómetro de 2008.

El otro estudio que propone una escala distinta de medición de la confianza en las instituciones en México es la ENCUP. En la versión de 2008 se incluyó una pregunta en la que se plantea lo siguiente: “En escala de calificación como en la escuela, donde 0 es nada y 10 es mucho, por favor dígame, ¿qué tanto confía en [lista de instituciones]?” De entrada, esta pregunta no solamente cambia la escala a 11 puntos, sino que además cambia el referente como si la confianza se tratase de una calificación escolar. Dado que en este caso la escala también tiene un

punto medio, el 5, se podría suponer que los puntos 6 a 10 representan la confianza, mientras que los puntos 0 a 4 la desconfianza. Curiosamente, esta escala genera niveles de confianza aún más altos que los que ya se discutieron para LAPOP. Por ejemplo, los partidos políticos 56%, la policía registra 58%, los sindicatos 60%, el Congreso 66%, la Suprema Corte de Justicia 70%, el presidente de la República 74%, el ejército 83%, y la iglesia otro 83%. Estos indicadores elevan marcadamente los niveles de confianza en las instituciones registrados por otros estudios. Determinar por qué se dan estas diferencias tan notables es labor de otra investigación, pero estas comparaciones claramente ilustran el efecto de la pregunta y de las escalas utilizadas.

En suma, la medición de la confianza en las instituciones puede resultar problemática por las discrepancias que arrojan las diversas modalidades de preguntas y escalas empleadas en los estudios de opinión pública. Lo que se ha mostrado en esta sección es que las encuestas como LAPOP o ENCUP tienden a generar mayores niveles de confianza al utilizar escalas más abiertas (o de mayor puntuación) que las que hemos denominado variables “convencionales”, como las empleadas por la Encuesta Mundial de Valores, el Latinobarómetro, la ENAFI y otros estudios más. Esas discrepancias nos recuerdan que las series de tiempo sobre confianza institucional deben construirse sólo con las variables que son comparables (v.g. mismo fraseo y escala), aún y cuando provengan de estudios diferentes.

Uso de modelos estadísticos

Además de presentar estadísticas descriptivas y porcentajes sobre la confianza en las instituciones en México, en varios de los capítulos de este volumen también se desarrollan modelos estadísticos multivariados que buscan ofrecer explicaciones acerca de quién confía en las instituciones,

quién no y, en la medida de lo posible, por qué. Se procuró que estos modelos pudieran compararse lo más posible entre sí, entre las diversas instituciones y entre varios países, cuando los datos internacionales lo permitieran, de manera que se pudiesen derivar generalizaciones acerca de los patrones de confianza institucional entre distintas instituciones y en distintos países.

Por ello, la selección de variables en los modelos responde a un interés teórico y no solamente empírico. La especificación de los modelos responde a ciertas expectativas derivadas de la literatura correspondiente a la confianza institucional. En la mayoría de los análisis se decidió utilizar regresiones lineales por mínimos cuadrados ordinarios (OLS) con coeficientes estandarizados beta. Esta decisión metodológica se explica por la mayor comparabilidad y facilidad de interpretación que estos análisis ofrecen. No obstante, algunos capítulos emplean otras técnicas según fuese más apropiado de acuerdo con la variable dependiente utilizada. En el caso de las regresiones lineales se partió de la premisa de que las diversas escalas de confianza institucional antes mencionadas implican cierta ordinalidad, es decir, que en todo caso las variables utilizadas miden la confianza de un menor a un mayor nivel.

¿Qué tan distintos serían los resultados de los modelos si se empleasen otros métodos estadísticos alternativos a OLS? La información contenida en la Tabla 1 ayuda a responder esta pregunta. En esta tabla se presenta un modelo de regresión lineal en el que la variable dependiente es la confianza en el gobierno federal, medida en la escala de cuatro puntos que va de nada de confianza a mucha confianza, con la Encuesta Mundial de Valores de México 2005. Las variables del modelo están presentadas en una jerarquización de mayor a menor según su poder explicativo en el modelo. En este caso se muestra la autoubicación en una escala de izquierda y derecha, el respeto por la autoridad, el grado de interés político, la exposición a medios de comunicación, la religiosidad (medida en función de la frecuencia con la que el entrevistado dijo

asistir a servicios religiosos), la confianza social, la clase social subjetiva, el capital social (representado por el número de asociaciones a las que pertenece el entrevistado, descontando las asociaciones de tipo religioso o iglesias), la satisfacción con la situación económica, la edad, la escolaridad, la permisividad hacia la corrupción, el sexo del entrevistado y el tamaño de la localidad en la que vive. Este es un modelo simplemente ilustrativo, y la inclusión de estas variables se explica con más detalle en los diversos capítulos del libro, en especial, aunque no exclusivamente, en los que utilizan los datos de la Encuesta Mundial de Valores.

Como puede apreciarse, las primeras cinco variables resultan estadísticamente significativas y, en particular, la orientación ideológica de izquierda-derecha y el respeto hacia la autoridad son las variables que resultan más fuertes.

Según los resultados mostrados, los mexicanos que se consideran de derecha tienen una mayor confianza en el gobierno federal que los de izquierda (al momento de la encuesta el referente era un gobierno de extracción panista liderado por Vicente Fox), mientras que, por otro lado, un mayor respeto hacia la autoridad también se relaciona positivamente con una mayor confianza en el gobierno. Asimismo, el interés en la política, la información (representada por la exposición a medios de comunicación) y la religiosidad, también contribuyen positivamente a la confianza en el gobierno federal. Entre las variables que no alcanzan significación estadística, pero que muestran un signo positivo, están la confianza social, la clase social, el capital social y la satisfacción económica. En contraste, la edad, la escolaridad, las percepciones de corrupción, el sexo y el tamaño de la localidad arrojan coeficientes negativos, pero en ningún caso son estadísticamente significativos. De hecho, de acuerdo con el ordenamiento presentado en la tabla, la edad y la escolaridad son las variables que menos contribuyen a explicar la confianza en el gobierno federal en México (como se muestra con el coeficiente más cercano a cero).

INTRODUCCIÓN

Tabla 1. Confianza en el gobierno federal en México:
modelos de regresión lineal, ordinal y binomial

	<i>Modelo lineal</i>			<i>Modelo Probit</i>			<i>Modelo Logit</i>			
	<i>OLS</i>			<i>Ordinal</i>			<i>Binomial</i>			
	<i>Beta</i>	<i>Sig</i>		<i>Est.</i>	<i>Wald</i>	<i>Sig.</i>		<i>B</i>	<i>Wald</i>	<i>Sig.</i>
Izquierda-derecha	.15	.00		.06	27.66	.00		.08	13.22	.00
Respeto autoridad	.14	.00		.45	25.51	.00		.65	13.23	.00
Interés político	.11	.00		.13	14.03	.00		.18	7.18	.01
Exposición a medios	.10	.00		.08	9.77	.00		.13	7.56	.01
Religiosidad	.08	.00		.05	8.40	.00		.11	1.92	.00
Confianza social	.05	.08		.15	2.87	.09		.29	2.91	.09
Clase social subjetiva	.05	.13		.05	2.22	.14		.10	2.19	.14
Capital social	.04	.15		.04	2.29	.13		.02	.27	.60
Satisfacción económica	.03	.25		.02	1.57	.21		.00	.02	.89
Edad	-.01	.76		.00	.10	.75		.00	.02	.90
Escolaridad	-.02	.64		-.01	.29	.59		.02	.37	.54
Corrupción	-.03	.36		-.01	.85	.36		-.01	.67	.41
Sexo (mujer)	-.05	.12		-.10	2.34	.13		-.31	5.88	.02
Tamaño de la localidad	-.05	.10		-.02	2.94	.09		-.02	.67	.41
R-cuadrada corregida	.094									
R-cuadrada				.097				.115		
Nagelkerke										
R-cuadrada Cox-Snell				.072				.106		
% predicción correcta								61%		

Fuente: Encuesta Mundial de Valores, México 2005 (n = 1,560).

Los resultados del modelo de regresión lineal OLS, mostrados en las primeras dos columnas de la Tabla 1, se comparan con un modelo de tipo probit ordinal que se muestra en las columnas en medio de la misma tabla, así como con un modelo logístico binomial (logit), mostrado en las tres columnas de la derecha. Con respecto al modelo probit ordinal, se utiliza la misma codificación de la variable que se usó para el modelo lineal (con los valores 1 = nada de confianza, 2 = poca confianza, 3 = algo de confianza y 4 = mucha confianza), mientras que para el modelo logístico binomial se usó una variable binaria en la que las categorías de mucha o algo de confianza tomaron el valor 1 y las categorías poca o nada de confianza tomaron el valor 0. A diferencia de los coeficientes estandarizados que se derivan del análisis OLS, los coeficientes de los otros dos análisis representan transformaciones probabilísticas, por lo que los coeficientes difieren entre sí. No obstante, en los tres tipos de análisis se mantiene la jerarquía de las variables dependiendo de su poder explicativo de la confianza en el gobierno federal. En los tres casos, las variables mayormente explicativas (como puede corroborarse con la estadística WALD en los modelos probit y logit) son las orientaciones de izquierda-derecha y el respeto por la autoridad. También es notable que el ordenamiento de esas dos variables se mantiene tanto en el modelo lineal como en el probit, siendo que en ambos se utiliza la misma codificación en la variable dependiente, aunque se invierten ligeramente en el modelo logístico, en el cual la variable dependiente es binaria. En particular, el ordenamiento de las variables en los modelos OLS y probit ordinal se mantiene, y en el modelo logístico se observan algunas diferencias leves (a causa de la distinta codificación en la variable dependiente).

Lo que esta comparación permite concluir es que, si bien hay técnicas estadísticas que son más adecuadas para desarrollar ciertos modelos explicativos, la decisión de utilizar regresiones lineales OLS en los modelos de confianza en las instituciones no altera los resultados ni sus interpretaciones. Prácticamente se llega a los mismos resultados con las

tres herramientas mostradas en la Tabla 1. Así pues, los diversos capítulos recurren a esta técnica para tratar de homologar los análisis en tan diversas temáticas que se abordan.

En la Tabla 2 se presenta un modelo lineal explicativo de las distintas instituciones para las que se midió el grado de confianza en la Encuesta Mundial de Valores de México de 2005. Las primeras siete instituciones son de carácter político (gobierno, partidos, ejército, Cámara de Diputados, juzgados, burocracia y policía), las siguientes ocho de carácter social o económico (iglesias, prensa, empresas, organizaciones ambientalistas, organizaciones de mujeres, organizaciones caritativas, sindicatos, televisión), y las últimas dos de carácter internacional (Organización de las Naciones Unidas, ONU, y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, TLCAN). Para hacer más sencilla la presentación de los datos, solamente se muestran los coeficientes, que son estadísticamente significativos a un nivel p menor a 0.05. En los espacios donde no aparece coeficiente es porque la variable no resultó estadísticamente significativa. En esta tabla las variables también están jerarquizadas, pero bajo el criterio del número de instituciones en las que resultaron estadísticamente significativas. Por ejemplo, el grado de exposición a medios de comunicación, que puede verse como el grado de información de los ciudadanos entrevistados, resulta estadísticamente significativa en 15 de las 17 instituciones estudiadas (sólo falla en explicar la confianza en los partidos políticos y en las instituciones religiosas). En todo caso, la exposición a medios arroja coeficientes con signo positivo, lo cual quiere decir que a mayor exposición a medios mayor confianza en las instituciones. El mayor peso de esta variable se observa en el caso de la prensa (con un coeficiente estandarizado de .16), mientras que su contribución más débil, aunque aún significativa, se registra en el caso de la confianza en los juzgados (.08).

La segunda variable que resulta más comúnmente relacionada a la confianza institucional es la religiosidad, medida como la frecuencia con

Tabla 2. Modelo genérico de la confianza en las instituciones en México:
regresión lineal OLS (coeficientes beta estandarizados)

	Gobierno	Partidos	Ejército	Cámara	Juegados	Burocracia	Policia	Iglesias	Prensa	Television	Empresas	Ambiental	Mujeres	Carriateras	Sindicatos	ONU	TLCAN	Número
Exposición a medios	.10	.13	.09	.08	.10	.11	.16	.13	.14	.16	.15	.15	.15	.09	.11	.11	15	
Religiosidad	.08	.13	.08	.11	.14	.33	.06	.10	.06	.09	.08	.07	.13				13	
Interés político	.11	.22	.08	.15	.10	.11	.14	.06	.11	.13	.08	.10	.09	.12			12	
Izquierda-derecha	.15	.08	.06	.07	.10	.12	.07	.05	.08	.10	.07	.06	.10	.09			9	
Respeto autoridad	.14	.08	.08	.08	.10	.06	.08	.12	.11	.09	.16	.10	.10	.09			9	
Clase social subjetiva		.07	.08	.08	.10	.06	.08	.12	.11	.09	.16	.10	.10	.09			9	
Escolaridad		-.11	-.09		-.12	-.12	-.12	-.07	-.07	-.11	-.07	-.07	-.08	-.08			8	
Sexo (mujer)			-.12	-.08		-.08	-.10		-.07		-.06	-.06	-.06	-.06			8	
Edad				-.08	-.07	-.08	-.10				-.06	-.06	-.05	-.12			8	
Confianza social	.07						.05				.06	.07	.11				5	
Capital social	.07		.06			.07					.07	.07	.11				5	
Corrupción											-.07	-.07	-.07	-.09			5	
Satisfacción económica	.08						.07			.05	.06	.06	.07	.06			4	
Tamaño de la localidad										.06	.06	.07	.07	.06			4	
R ² corregida	.094	.091	.080	.078	.058	.060	.057	.146	.081	.032	.078	.070	.065	.060	.051		.057	

Los coeficientes mostrados son betas estandarizadas con niveles de significación estadística de $p < 0.05$. Los coeficientes no mostrados no resultaron estadísticamente significativos a ese nivel.

Anexo: Codificación de las variables utilizadas en los modelos estadísticos.

la que los entrevistados asisten a servicios religiosos. En este caso se observa que esta variable resulta significativa en 13 de las 17 instituciones mostradas en la tabla. Como sería de esperarse, el mayor peso de la religiosidad se observa en la confianza en las iglesias (donde se registra un coeficiente de .33, el más alto de todos los coeficientes mostrados en la tabla), aunque esta variable no resulta significativa en los casos de la confianza en la burocracia, las organizaciones de mujeres y en las dos instituciones internacionales. En todo caso, la relación observada es que una mayor religiosidad trae consigo una mayor confianza en las instituciones.

La tercera variable en orden de importancia, siguiendo este criterio de número de instituciones en las que resulta ser estadísticamente significativa, es el interés en la política. A mayor interés político mayor confianza institucional. El efecto más fuerte de esta variable se da en la confianza en los partidos políticos (coeficiente de .22), mientras que el efecto estadísticamente significativo más débil se da en la confianza en el ejército y en las organizaciones caritativas (coeficiente de 0.8 en cada caso). El poder explicativo del interés político falla en los casos de la policía, las iglesias, las empresas, la televisión y el TLCAN.

Las siguientes cuatro variables mostradas en la Tabla 2 explican de manera significativa la confianza en nueve instituciones cada una. La orientación ideológica de izquierda y derecha tiene su principal contribución en la confianza en el gobierno: entre más de derecha es la persona, mayor es la confianza en el gobierno; mientras que entre más de izquierda, menor confianza. El respeto a la autoridad también tiene su principal contribución en la confianza en el gobierno (un mayor respeto por la autoridad aumenta la confianza gubernamental), pero se diferencia de la ideología de izquierda y derecha en tanto que esta última se asocia más claramente a la confianza en otras instituciones políticas (como los partidos, los juzgados y la burocracia) y sociales (como los sindicatos), mientras que el respeto por la autoridad se asocia más claramente a la confianza en la policía, las iglesias, las empresas, las organizaciones

caritativas y la ONU. Estos resultados contrastantes indican que, como se mencionó en un apartado anterior, la confianza en distintas instituciones suele tener explicaciones distintas.

Las otras dos variables que resultan estadísticamente significativas en nueve instituciones son la clase social subjetiva y la escolaridad. A pesar de que estas variables debieran estar estrechamente relacionadas entre sí, en el sentido de que una mayor escolaridad pudiera asociarse con una mayor percepción de clase social, su contribución a la confianza en las instituciones está claramente diferenciada. En primer lugar, la clase social suele arrojar coeficientes positivos, lo cual quiere decir que entre más alta es la clase social subjetiva del entrevistado, mayor es la confianza en las instituciones. En contraste, la escolaridad sólo arroja coeficientes negativos, señalando que a mayor escolaridad menor es la confianza en las instituciones. El mayor peso de la variable de clase se observa en la confianza en la ONU, mientras que el mayor peso de la escolaridad se da en los sindicatos y, como ya se dijo, en un sentido negativo. Esto claramente señala que los mexicanos más escolarizados tienden a desconfiar de las instituciones, pero particularmente más de los sindicatos.

Las variables de sexo y edad sólo explican la confianza en ocho instituciones cada una. El efecto del sexo es particularmente fuerte en la confianza en el ejército y en las empresas: las mujeres tienden a ser más desconfiadas o a confiar menos que los hombres en esas instituciones. De hecho, las mujeres tienden a confiar en las instituciones menos que los hombres, con la excepción de las organizaciones femeniles. Con respecto a la edad, el coeficiente más alto (aunque negativo) se observa en la confianza en los sindicatos: a mayor edad menor confianza en esas organizaciones.

La confianza social y el capital social tienen un menor poder explicativo de la confianza en las instituciones, pero cada una de esas variables resulta significativa en cinco casos. La confianza social se asocia positiva y significativamente con la confianza en los partidos políticos, las igle-

sias, las organizaciones ambientalistas, las organizaciones de mujeres y la ONU. Por su parte, el capital social, entendido como el número de asociaciones u organizaciones a las que pertenecen los individuos, explica de manera positiva y significativa la confianza en los partidos políticos, la Cámara de Diputados, la policía, las organizaciones ambientalistas y, principalmente, los sindicatos.

La variable de corrupción que se muestra en la Tabla 2 contribuye significativamente a explicar la confianza en cinco instituciones, pero, curiosamente, ninguna de ellas pertenece al grupo que se denomina como de carácter político: las empresas, las organizaciones ambientales, las organizaciones feministas, las organizaciones caritativas y la ONU. En todo caso la relación es negativa, lo cual señala que a mayor corrupción menor confianza. Este indicador no representa percepciones de corrupción, sino que se trata de una medida de permisividad hacia la corrupción formada por el grado en el que los entrevistados justifican o no las mordidas y la evasión de impuestos. De manera que entre mayor es esta permisividad, la confianza en las instituciones mencionadas es menor.

Se esperaba que el grado de satisfacción económica de las personas tuviese un peso importante en la confianza en las instituciones, como se anotó en la revisión bibliográfica en esta misma introducción, pero el análisis mostrado en la Tabla 2 no da mucha evidencia de ello. Esta variable se examina con mayor detalle en el capítulo 1. En este caso, una mayor satisfacción económica se asocia significativamente con una mayor confianza en los partidos, en las iglesias, en las empresas, y en la ONU, pero no tiene ningún efecto en instituciones ligadas a un desempeño económico más directo como el gobierno o el Tratado de Libre Comercio. Al igual que la satisfacción económica, la última variable mostrada en la Tabla 2, el tamaño de la localidad, explica la confianza sólo en cuatro instituciones: las empresas, las organizaciones de mujeres, las organizaciones caritativas y la ONU. Entre mayor es la localidad en la que se vive, la confianza en esas instituciones es mayor.

Este breve repaso de los resultados mostrados en la Tabla 2 es tan sólo una introducción al tipo de análisis que se verá en los distintos capítulos, en cada uno de los cuales se profundiza en cuanto a las interpretaciones y las implicaciones de los hallazgos.

Descripción del libro

Este volumen está formado por 9 capítulos sustantivos, además de esta introducción y un capítulo de conclusiones. En su capítulo, González de la Vega, Quintanilla y Tajonar se preguntan cuáles son las principales explicaciones académicas de la confianza en las instituciones y exploran el efecto de esas perspectivas teóricas utilizando variables que representan los valores de las personas, el capital social y las evaluaciones que éstas hacen acerca del desempeño institucional. En este capítulo se señala el peso que pueden tener las evaluaciones económicas y los valores en la confianza en las instituciones y, en particular, se destaca el efecto negativo de los valores posmaterialistas en dicha confianza, hallazgo que tiene interesantes repercusiones para México. No obstante, los efectos de las variables de capital social no resultan tan notables como se esperaría.

En el capítulo de Arias, Portillo y Ramírez Cacho se exploran varias explicaciones sociológicas de la confianza en las instituciones. En particular, se analizan los efectos del cambio intergeneracional, en el que hay dos dimensiones entrelazadas: generaciones nuevas de mexicanos que han vivido buena parte de su vida bajo un contexto más abierto, democrático y plural que el de sus antecesores, y por otro lado la creación de nuevas instituciones en los últimos años, como el IFE, el IFAI o la CNDH, que plantean un nuevo y distinto marco institucional. La conexión que se observa entre las generaciones y las instituciones es de vital importancia para prever los posibles patrones futuros de la confianza. Pero el capítulo también aborda otras dos variables fundamentales: la clase social y la región. Detectar por

qué en algunas regiones se confía más en las instituciones que en otras, o que ciertos grupos sociales de mayor nivel socioeconómico confían más que otros, resulta en planteamientos importantes no sólo para la confianza sino para el propio sentido de representación política.

Los siguientes tres capítulos se enfocan a la confianza en los poderes de la Unión. En su capítulo, Enríquez analiza los determinantes de la confianza en el Poder Legislativo y trata de ver si existen diferencias entre los determinantes de la confianza en los diputados y la confianza en los senadores. Por su parte, Fuentes Pananá analiza las bases de la confianza en el Poder Ejecutivo y hace una interesante reflexión acerca de cuáles son las diferencias entre las medidas de confianza en el presidente y la de la aprobación presidencial. Finalmente, Sanginés y Barba analizan los determinantes de la confianza en la Suprema Corte de Justicia de la Nación y, sobre todo, hacen una reflexión acerca de la confianza que se genera entre los ciudadanos y las decisiones o fallos de la Corte. Cada uno de estos capítulos tiene una personalidad propia y aborda diversos aspectos de los tres poderes, pero tienen como factor común que la confianza en cada uno es claramente influida por aspectos ideológicos y partidarios. Las posturas de izquierda y derecha, así como la identificación partidista de los entrevistados, son variables fundamentales para entender quién confía y quién no en los poderes.

La confianza en los partidos políticos y las instituciones electorales, como el IFE, se analiza en el capítulo de Mendizábal y Moreno. Además de desarrollar modelos explicativos de la confianza en esas instituciones y de discutir por qué los partidos políticos cuentan con tan baja confianza, estos autores también se preguntan hasta qué grado la controvertida y polarizada elección presidencial de 2006 mermó la confianza ciudadana en el marco institucional electoral.

El artículo de Rubli y Vargas aborda la confianza en las instituciones de seguridad pública como el ejército, la policía y la PGR, y se discute el tema de los derechos humanos. Este capítulo abre preguntas sobre la

confianza en los órganos anteriormente mencionados, en una época en la que el crimen es un tema central de la agenda pública, por lo que sus hallazgos son de particular importancia para este volumen. Los autores plantean que si una de las funciones fundamentales del Estado es proveer seguridad a sus ciudadanos, ¿qué pasa cuando existen fallas notables en esa función? El capítulo complementa el análisis de la confianza de los mexicanos en su sistema de justicia con análisis en otros países como Estados Unidos, Brasil, Chile y Perú.

El capítulo de Madrazo, Michel y Ramo está dedicado a analizar la confianza en las instituciones sociales, es decir, las iglesias, los sindicatos, los medios de comunicación, las empresas y las organizaciones no gubernamentales. Todas ellas tienen una mayor centralidad en el país, y por ello es necesario comparar los niveles de confianza ciudadana a la luz de las instituciones políticas, así como saber si la confianza responde a otra lógica o no. Los autores plantean que en una democracia es importante la confianza en las instituciones políticas, pero también la confianza en las instituciones sociales, ya que el ciudadano debe ser capaz de actuar con autonomía del poder del Estado. En ese sentido, uno de los hallazgos principales de este capítulo es que, efectivamente, la confianza en la gente y la pertenencia a organizaciones, ambas medidas de capital social, resultan particularmente importantes para comprender la confianza en las instituciones sociales. Esto ilustra que una sociedad fortalecida con la reciprocidad es una sociedad que se organiza y confía en su entorno de redes sociales.

Finalmente, el capítulo de Guzmán y Mayen aborda la confianza en instituciones supranacionales. Este capítulo parte de la idea de que México, en su creciente interconexión global, está sujeto a decisiones y negociaciones que trascienden sus fronteras. Por ello es necesario preguntarse si los mexicanos confían o no en las instituciones internacionales y supranacionales. En ese sentido, se analizan los determinantes de la confianza en la ONU, en organizaciones ambientalistas y también en

Estados Unidos, ya que como vecino y socio comercial tiene un peso importante en el país. Entre los hallazgos que reportan en su capítulo, las autoras destacan el peso inhibitor que tienen los sentimientos nacionalistas en la confianza en las instituciones internacionales.

En su conjunto, el libro ofrece a través de todos estos artículos una visión global y lo más detallada posible de los determinantes de la confianza en distintas instituciones, con la esperanza de que al lector le sean de gran interés y, sobre todo, de mucha utilidad para entender mejor la relación entre los ciudadanos y el entorno institucional que le rodea.

Apéndice

En este apéndice se describen el fraseo original y la codificación de las variables dependientes e independientes utilizadas en los análisis estadísticos mostrados en las tablas 1 y 2. Las variables se muestran en el orden en el que aparecen en la Tabla 1, de arriba hacia abajo. El número que se muestra corresponde al número de pregunta en el cuestionario original. Para cada variable, se colocó primero el nombre utilizado en la Tabla 1 para su fácil ubicación. Si la codificación original no se modificó para el análisis, se señala que se usó la original; en caso contrario, se indica cómo se modificó ésta. A menos de que se haga un apunte que indique lo contrario, todas las respuestas no clasificadas dentro de la escala señalada para cada variable (por ejemplo, las categorías “no sabe” o “no aplica”) fueron definidas como valores perdidos.

Izquierda-derecha

114. En cuestiones políticas, la gente habla de “la izquierda” y “la derecha”. En términos generales, ¿cómo colocaría sus puntos de vista en esta escala? El 1 significa izquierda y el 10 derecha.

Codificación: se usó la original.

Respeto a la autoridad

Le voy a leer una lista de varios cambios en nuestra forma de vida que podrían darse en un futuro cercano. Dígame para cada una, si sucediera, usted cree que sería bueno, sería malo, o no le importaría.

78. Mayor respeto por la autoridad

Codificación: se cambió la polaridad de la escala, quedando: 1= Malo; 2= No importante; 3= Bueno.

Interés político

95. ¿Qué tan interesado está usted en la política?

Codificación: se cambió la polaridad de la escala, quedando: 1= Nada interesado; 2= Poco interesado; 3= Algo interesado; 4= Muy interesado.

Exposición a medios

La gente usa diversas fuentes para informarse de lo que sucede en el país y en el mundo. Para cada una de las siguientes fuentes, por favor indique si usted la usó la semana pasada o no la usó la semana pasada para informarse.

223. Periódico

224. Noticieros en radio o televisión

225. Revistas impresas

226. Reportajes detallados en radio o televisión

227. Libros

228. Internet o correo electrónico

Codificación: 1 significa que “Sí la usó la semana pasada” y 0 “No la usó la semana pasada”.

Índice: Se construyó un índice aditivo que contempla la suma de todas las variables, resultando en una escala del 0 al 6, donde 0 significa que el entrevistado no usó ninguno de estos medios para seguir las noticias y 6 que utilizó todos.

Religiosidad

186. ¿Con qué frecuencia asiste usted a servicios religiosos actualmente?

Codificación: se cambió la polaridad de la escala, quedando: 1 = Nunca, casi nunca; 2 = Con menor frecuencia; 3 = Una vez al año; 4 = Sólo en días festivos; 5 = Una vez al mes; 6 = Una vez por semana; 7 = Más de una vez por semana.

Confianza social

23. En términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que no se puede ser tan confiado al tratar con la gente?

Codificación: 1 = Se puede confiar en la mayoría de las personas; 0 = No se puede ser tan confiado.

Clase social subjetiva

252. La gente algunas veces se describe a sí misma como de la clase obrera, la clase media, la clase alta o la clase baja. Usted se describiría como de... 1) “Clase alta”; 2) “Clase media alta”; 3) “Clase media baja”; 4) “Clase obrera”; 5) “Clase baja”.

Codificación: se cambió la polaridad de la escala, quedando: 1 = Clase

baja; 2= Clase obrera; 3= Clase media baja; 4= Clase media alta; 5= Clase alta.

Capital social

Ahora le voy a leer una lista de organizaciones voluntarias. Para cada una, ¿podría decirme si usted es (2) un miembro activo, (1) es miembro pero no activo, o (0) no pertenece a ese tipo de organización?

24. Iglesia u organización religiosa
25. Organización deportiva o de recreación
26. Organización artística, musical o educativa
27. Sindicato
28. Partido político
29. Organización ambientalista
30. Asociación profesional
31. Organización humanitaria o caritativa
32. Organización de consumidores
33. Alguna otra

Codificación: 1 significa que sí es miembro activo y 0 todas las demás respuestas.

Índice: Se construyó un índice aditivo que contempla la suma de todas las variables excepto iglesias u organizaciones religiosas, resultando en una escala del 0 al 9, donde 0 significa que el entrevistado no pertenece a ninguna de estas organizaciones y 9 que pertenece a todas. En la base de datos, el rango solamente va de 0 a 8, ya que no hubo casos de personas que pertenezcan a más de ocho organizaciones.

Nota: la razón por la que se excluyó la pertenencia a iglesias u organizaciones religiosas es porque se trata empíricamente de otro tipo de pertenencia. Esto se analiza con mayor profundidad en el capítulo 2, de Alonso, Quintanilla y Tajonar.

Satisfacción económica

68. ¿Qué tan satisfecho está usted con la situación económica de su hogar? Por favor use esta tarjeta para responder. El “1” significa que usted está completamente insatisfecho y “10” que usted está completamente satisfecho.

Codificación: se usó la original.

Corrupción

Esta es una variable compuesta por las siguientes:

Por favor dígame para cada una de las siguientes afirmaciones si usted cree que siempre puede justificarse, nunca puede justificarse, o si su opinión está en algún punto intermedio. Use esta tarjeta en donde 1 es “nunca se justifica” y 10 es “siempre se justifica”.

200. Hacer trampas en los impuestos, si se tiene la oportunidad

201. Aceptar un soborno o “mordida” en el desempeño de sus deberes

Codificación: se usó la original.

Índice: se construyó un índice aditivo que contempla la suma de las dos variables, resultando en una escala del 2 al 20, donde 2 significa que no se justifica ninguna de las dos actividades y 20 que se justifican siempre las dos actividades.

Demográficos

235. Sexo: 1 = Mujer; 0 = Hombre

237. Edad: la variable tal cual.

238. Escolaridad:

¿Hasta qué grado de escuela estudió, cuál es su último grado de estudios?

Codificación: se usó la original: 1 = Ninguno; 2 = Primaria incom-

pleta; 3 = Primaria terminada (1 a 6 años); 4 = Secundaria no terminada; 5 = Secundaria sí terminada; 6 = Preparatoria no terminada; 7 = Preparatoria sí terminada; 8 = Universidad sin terminar; 9 = Universidad terminada con título.

Parte I
Explicaciones de la confianza institucional

1. Confianza en las instituciones políticas mexicanas: ¿capital social, valores culturales o desempeño?

Alonso González de la Vega, Ángel Quintanilla y Mariana Tajonar

El presente capítulo prueba empíricamente distintas explicaciones teóricas acerca de los aspectos individuales de aquellos ciudadanos que confían o desconfían en las instituciones públicas. Con base en literatura sobre sociología política, la hipótesis desarrollada en el presente trabajo es que el “capital social”, los “valores culturales”, así como la “percepción del estado de la economía familiar”, son variables que afectan el nivel de confianza en las instituciones públicas. Se analizan los datos de la Encuesta Mundial de Valores a partir de 1990 y hasta 2005, con el propósito de revisar si las tres variables mencionadas con anterioridad pueden considerarse determinantes de la confianza en instituciones públicas.

Los resultados de los modelos de regresión muestran que la confianza interpersonal tiende a presentar efectos positivos en los niveles de confianza en las instituciones políticas, mientras que la situación económica familiar y los valores materialistas/posmaterialistas tienden a presentar un efecto negativo sobre los mismos. La significancia estadística varía poco a través de los años y la relación entre las dos primeras variables independientes con la variable dependiente parece ser consistente en al menos tres de las cuatro encuestas analizadas.

Introducción

La problemática de la confianza que los ciudadanos depositan en las instituciones públicas, sobre todo ahora que el número de sociedades que se rigen por gobiernos democráticos es más grande que nunca (Catterberg y Moreno, 2005), ocupa de manera creciente la atención de esfuerzos de investigación en las ciencias sociales. Diversas corrientes de análisis consideran que la confianza constituye un factor fundamental para la cooperación y la coordinación social, y un elemento muy importante para los gobiernos democráticos, pues éstos no pueden basarse en la coerción en la misma medida que otros regímenes (Catterberg y Moreno, 2005).

La confianza depositada en las instituciones políticas es relevante para los regímenes democráticos, ya que, como se ahondará más adelante, “la confianza hacia las instituciones puede ser entendida como una forma de apoyo difuso al régimen político expresado en actitudes favorables a la democracia, o como un respaldo específico según el desempeño y resultados alcanzados por las autoridades políticas. Así, la confianza impacta de manera significativa sobre los grados de legitimidad y estabilidad de los regímenes democráticos” (Morales, 2008:3).

De acuerdo con Segovia, la confianza es un recurso tanto para los ciudadanos como para los gobernantes porque: “Ayuda a los ciudadanos a reducir la complejidad de elección y la necesidad de monitorear y controlar a las instituciones; por otro lado, la confianza es beneficiosa para los gobiernos porque les brinda la certeza de que serán obedecidos, reduciendo la necesidad del uso de la fuerza o la coerción” (2009:2). La confianza puede entenderse como una fuente de poder que sustituye en alguna medida la utilización de la coerción (Bianco, 1998).

A pesar de que se supone que la generación de confianza en las instituciones políticas se convierte en una herramienta útil para los ciudadanos y aún más para los políticos en regímenes democráticos, y partiendo de la gran expansión del número de sociedades bajo gobiernos demo-

cráticos durante los últimos 30 años, todavía cabe hacerse la pregunta que se hiciera tiempo atrás Nye en su diagnóstico acerca de qué está mal con las instituciones políticas estadounidenses (1997): ¿por qué la gente no confía en el gobierno? Ahora bien, para responder a la anterior interrogante se tienen que resolver las siguientes interpelaciones: ¿han disminuido los niveles de confianza en las instituciones políticas? ¿Cuáles son las determinantes de dicha confianza?

Con el propósito de explicar el nivel de confianza de los ciudadanos en las instituciones políticas, el cual se remonta a principios de la década de 1970, 27 años antes del estudio de Nye, se encontró que éste —el nivel de confianza— había disminuido. Lipset y Schneider (1987) analizaron las tendencias históricas de la disminución de la *confianza política* —de aquí en adelante entenderemos confianza política como aquella confianza que es depositada por los ciudadanos en las instituciones políticas—, comparando empresas, trabajos y gobiernos. Los autores sostenían la existencia de una “brecha en la confianza” entre diversos sectores institucionales en Estados Unidos. Nye, por su parte, encuentra que al final de la década de 1990 sólo 25% de los estadounidenses confiaba en el gobierno, mientras que a mediados de la década de 1960 75% de los estadounidenses confiaba en el gobierno.

En el mismo tenor, autores como Pharr y Putnam (2000), y Catterberg y Moreno (2005) reportan un declive en el nivel de confianza política. Los primeros realizan su análisis para Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón, encontrando que los bajos niveles de confianza política caracterizan a la mayoría de las naciones analizadas, las cuales son consideradas democracias consolidadas. Catterberg y Moreno, por su parte, analizan un número más extenso de países pertenecientes a varias regiones: seis democracias establecidas, seis ex repúblicas soviéticas, ocho democracias de Europa del este y cuatro naciones latinoamericanas, México incluido. Estos autores también reportan una disminución en los niveles de confianza en las diversas instituciones políticas.

Dentro de esta misma literatura, además de encontrar pruebas de un descenso en el nivel de confianza política en la mayoría de las naciones democráticas analizadas, tenemos estudios que evidencian una situación más precaria para naciones recientemente democratizadas.

Algunas investigaciones recientes señalan que las sociedades pos-comunistas sufren de falta de confianza política (Rose, 2001). Sztompka (1999) muestra el caso de Polonia, donde el nivel de confianza en el gobierno y el parlamento entre 1989 y 1993 era de 85 y 65%, respectivamente, pasando en menos de cinco años a 20 por ciento.

Otro caso de estudio de una nación democratizada recientemente, sin pertenecer al bloque de naciones ex comunistas, es el de Corea del Sur. En una de las varias investigaciones sobre la confianza en instituciones en esta nación asiática, realizada por Joon (2002), se observa la existencia de un descenso de la confianza política de alrededor de 25% para el periodo 1981-2003.

No obstante, a pesar de que el nivel de confianza política tiende a ser más precario en naciones democratizadas recientemente, y como señal de que parece existir un descenso en el nivel de confianza a nivel global, encontramos que en países con regímenes democráticos más o menos consolidados la disminución es igualmente considerable. Dentro de estos casos tenemos el de Finlandia, analizado por Newton (2006), donde el descenso fue de 72% en 1980 a 53% en 1990. Sin embargo, sobre el hecho de que quizá exista un descenso generalizado en los niveles de confianza, no se puede concluir que dicho fenómeno se encuentre asociado con las mismas variables en todas las naciones; es decir, que de existir un declive en una nación determinada, la dinámica y los efectos serán diferentes. Sobre este hecho, Catterberg y Moreno apuntan que:

Mientras que en democracias establecidas la disminución de la confianza política se encuentra asociada con el cambio de valores intergeneracionales

que ha tenido lugar a partir de la posguerra, en las nuevas democracias el hecho es mejor explicado como parte de un proceso de finalización de la “luna de miel”—que también acarrea con una disminución en la participación (2005).

Por último, antes de terminar con la revisión de la literatura que parece indicar una disminución en el nivel de confianza en las instituciones políticas de varias naciones, cabe mencionar que no hay una tendencia clara para un determinado conjunto de instituciones, naciones o periodos. Como mencionan Newton y Norris (Pharr, 2000: 53), “en algunos casos las figuras de confianza caen, en otros crecen y en otros se mantienen más o menos constantes”. Al respecto, nos encontramos con la investigación de Listhaug y Wiber donde se observa una disminución en la confianza en instituciones de seguridad, pero un comportamiento estable en instituciones como el servicio civil (burocracia) y el parlamento (Pharr, 2000).

Ahora bien, una vez presentados los estudios que de alguna manera han dado respuesta afirmativa a la interrogante acerca de la existencia de una disminución en la confianza política, tenemos que, continuando con el afán por explicar los niveles de confianza política, son varias las determinantes de la confianza presentadas en la teoría. Dentro de las variables que buscan explicar el nivel de confianza política presentadas en la literatura, tenemos la sofisticación del electorado (Hardin, 1999), capital social (Brehm y Rahn, 1997; Fukuyama, 1995; Putnam, 1993), valores (Inglehart 1990; 1997); desempeño (Newton y Norris, 2000), entre otras. Sobre éstas tenemos que recordar que es fundamental hacer la distinción entre las bases individuales de la confianza y aquellas cuyo nivel de agregación es mayor. Este texto, sin embargo, se enfoca en los aspectos individuales de aquellos ciudadanos que confían o desconfían en las instituciones. Sobre ello se profundiza más adelante.

Conceptualizando la confianza

Dentro de la literatura que trata de aclarar el concepto de *confianza institucional* se encuentra un interesante debate. Éste se centra en la posibilidad-imposibilidad de la existencia de un tipo de confianza que vaya más allá de la confianza interpersonal. De acuerdo con Earle y Cvetkovich (1995), sólo la confianza interpersonal puede ser significativa; cualquier otra forma será un mero derivado que no puede basarse en el compromiso cara a cara.

A pesar de lo anterior, el uso por parte de varios científicos sociales del término *confianza* es aplicado a situaciones distintas a aquellas que corresponden a la dimensión de confianza que se da “cara a cara”, la confianza interpersonal. Esto ocurre porque, como postura heterodoxa en el debate, se argumenta la posibilidad de teorizar la confianza a niveles múltiples, comenzando con las relaciones interpersonales a categorías sociales, relaciones sociales, grupos sociales, instituciones u organizaciones, sistemas técnicos (transporte público, p.e.) y, finalmente, llegar a sociedades enteras (Joon, 2004).

Sin embargo, esta última postura es criticada, principalmente por Hardin (2000; 2002), en el sentido de que diferenciar los diversos conceptos de confianza únicamente por su nivel de aplicación es muy simplista. Primero, el autor menciona que los conceptos *confianza en el gobierno* y *confianza interpersonal* no son análogos. A este respecto argumenta que una relación personal que involucre confianza es, por mucho, más rica y más directa que una relación entre ciudadanos y gobierno (Hardin, 2000). En segundo lugar, el autor apunta que lo que debe interesar es la integridad del objeto-institución en el que los ciudadanos depositan su confianza y no en la confianza misma. Por último, el autor señala la importancia de reconocer que la confianza involucra la expectativa de que la institución en la cual depositamos nuestra confianza posea tanto las motivaciones correctas como las competencias necesarias para cumplir con la misma.

Es por ello que, para no caer en definiciones distorsionadas (triviales) de confianza, se tiene que partir de nociones que hagan énfasis sobre la idea de que la confianza es una creencia, una creencia respecto a las acciones futuras de otro (Hardin, 1998, 1999, 2000). Por lo tanto, como menciona Hardin:

[...] al decir que confío en ti estoy sugiriendo varias cosas. Primero, estoy esperando que tú hagas determinadas cosas. Segundo y tercero, creo que tienes las motivaciones y las capacidades para hacer las cosas que deseo. Y finalmente, si mi confianza es específicamente para ti, asumo que me estás beneficiando y, por ello, creo que tú estás motivado a hacer las cosas porque me estás beneficiando.

Por consiguiente, y en concordancia con las anotaciones de Hardin, se utilizará, al igual que Segovia (2009), la definición de confianza desarrollada por Off en 1999, pues ésta tiene la ventaja de ser aplicable a diferentes contextos y sintetiza varios de los elementos discutidos por autores como Hardin (2000) y otros. De acuerdo con Offe,

La confianza es la creencia sobre la acción que se puede esperar de los demás. La creencia se refiere a las probabilidades de que otros hagan ciertas cosas o se abstengan de hacer ciertas otras, que en ambos casos afecta al bienestar de la titular de la creencia, así como posiblemente el bienestar de los demás o una colectividad pertinentes. La confianza es la creencia de que los demás, a través de su acción o inacción, contribuirán a mi / nuestro bienestar y se abstendrán de infligir daño sobre mí / nosotros (Segovia, 2009: 3).

A partir de las nociones de confianza de Offe (Segovia, 2009) y de Hardin (2000), se reconoce que los intereses de los ciudadanos, al depender del desempeño de las instituciones y de la capacidad del gobierno, están constreñidos en su capacidad de influir directamente el(los)

arreglo(s) institucional(es). Por ello, el nivel de confianza que los ciudadanos depositan en las instituciones políticas refleja sus experiencias con las mismas (aquí también se puede incluir percepciones, pues aunque el individuo nunca haya interactuado con una determinada institución, no significa que éste no pueda emitir un juicio sobre la misma) y también sus orientaciones sociales y culturales.

Confianza en las instituciones políticas en México: ¿qué instituciones?, ¿cuál es la tendencia?

Instituciones políticas

Como mencionan Rothstein y Stolle (2002:12) en su artículo sobre cómo las instituciones políticas suecas crean y destruyen capital social,

[...] nos enfrentamos al problema de que, en la literatura sobre confianza en instituciones, no se distingue entre la confianza que se deposita en las instituciones de representación dentro de los sistemas políticos (partidos políticos y cámaras de representantes) y aquellas que se encargan de la implementación de las políticas públicas en ese mismo régimen.

Del mismo modo, dado que el juicio de confianza hacia el conjunto de instituciones de orden público no es una constante sino que depende de la institución particular a ser evaluada, tenemos, pues, que la separación entre instituciones de representación y de implementación es factible puesto que al generar un juicio de confianza para cada una de éstas, el individuo se basa en aspectos distintos.

De nueva cuenta, Rothstein y Stolle argumentan la existencia de razones teóricas para diferenciar entre los tipos de confianza que la gente deposita en las instituciones públicas de la siguiente forma: en lo que se

refiere a las instituciones de representación se apunta que éstas, al funcionar de manera ideológica —pues persiguen objetivo de partido—, se ven afectados sus niveles de confianza por variables partidistas. Ahora bien, por el lado de las instituciones de implementación, se argumenta que deben separarse de las primeras por tres razones: primero, porque, a través de un mayor contacto con los ciudadanos, influyen a los individuos; en segundo lugar, tenemos que, dado el carácter más o menos permanente de este tipo de instituciones, éstas se encargan de revelar mensajes acerca de los principios y normas de la cultura política predominante. Por último, se menciona que las instituciones de ejecución cumplen con funciones específicas —la policía y el poder judicial son ejemplo de ello (2002:12-14).

Para probar la existencia empírica de instituciones representativas y de implementación, se realizó una técnica estadística de síntesis de la información, o reducción de la dimensión (número de variables), llamado Análisis de Componentes Principales. En la Tabla 1 se presentan los resultados de dicho análisis realizado para la confianza depositada por los ciudadanos en 11 instituciones distintas con datos de la Encuesta Mundial de Valores (wvs) 1990-2005 en México.

Dicha técnica arrojó como resultado un comportamiento que indica —contrario al observado en otros estudios que realizan el mismo análisis, como el de Rothstein y Stolle (2002)— que los mexicanos consideran a todas las instituciones públicas (que tengan que ver con el gobierno), e incluso aquellas —como la prensa— consideradas instituciones privadas (incluidas en la wvs) como instituciones políticas. Esto significa dos cosas: primero, que la prensa —aceptando que sirve para informar y discutir sobre asuntos políticos— es una institución, aunque esperaríamos que fuera entendida como una institución social de vigilancia de las instancias de gobierno, que no se observa fuera de la “esfera política”; en segundo lugar, y no por ello menos importante, que en México no se distingue entre la confianza que se deposita en las

Tabla 1. Análisis de componentes principales.
Instituciones políticas y morales

	<i>Confianza en instituciones políticas (o de representación)</i>	<i>Confianza en instituciones morales</i>
Confianza en la policía	.772	-.145
Confianza en el Legislativo	.770	-.277
Confianza en el sistema judicial	.748	.286
Confianza en el servicio civil	.735	-.270
Confianza en la prensa	.706	-.017
Confianza en el sistema de seguridad social	.697	-.026
Confianza en los sindicatos	.696	-.254
Confianza en los partidos políticos	.692	-.272
Confianza en el ejército	.642	.185
Confianza en el sistema educativo	.622	.445
Confianza en el gobierno federal	.492	.053
Confianza en la Iglesia	.405	.701
Método de extracción: Análisis de componentes principales. A 2 componentes extraídos.		

instituciones de representación y aquellas que se encargan de la implementación de las políticas públicas.

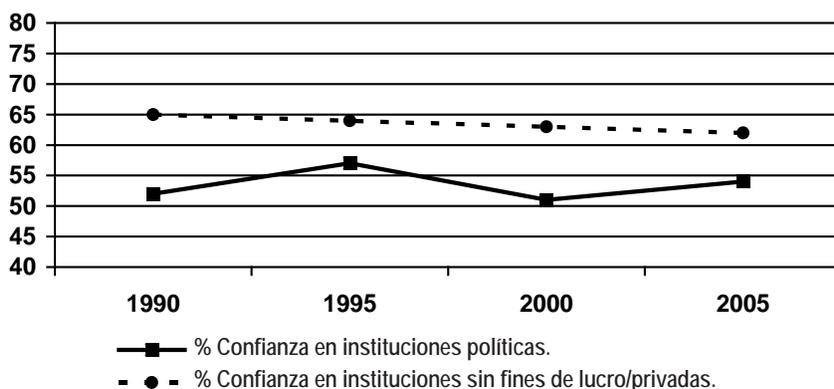
A pesar de los resultados arrojados por la técnica estadística usada para probar la existencia de distintos tipos de confianza en instituciones políticas, representativas y de ejecución de políticas (Rothstein y Stolle, 2002), se decidió dividir en dos partes la confianza en las 11 instituciones presentadas en la tabla: confianza en instituciones políticas y confianza en instituciones sin fines de lucro/privadas. Dentro de la primera categoría se encuentra la confianza depositada en: la policía, el legislativo, el sistema judicial, el servicio civil, los partidos políticos, el ejército y el gobierno federal. En la segunda, se encuentra la confianza que se deposita en: la prensa, los sindicatos, el sistema educativo y la Iglesia.

Para probar la validez de la división se realizó una prueba de fiabilidad con el modelo de alfa de Cronbach para cada una de las categorías. Ésta es una forma de medir la consistencia interna de índices y/o categorías que se crean a partir de la agrupación de algunas variables, es decir, qué tan relacionados se encuentran los elementos como grupo. Un valor “alto” de la alfa se usa como prueba de que los elementos miden una construcción subyacente. En nuestro caso, las dos agrupaciones creadas, muestran una consistencia interna, pues las alfas fueron de .852 y .655, respectivamente.

Tendencia de los niveles de confianza en las instituciones: México, 1990-2005

Como se mencionó en la introducción, los niveles de confianza que los ciudadanos depositan en las instituciones políticas han sido analizados desde principios de la década de 1970. A partir de los resultados que han arrojado los diversos estudios sobre el tema, todo parece indicar que la tendencia va a la baja. Por ello, a continuación se muestra la Gráfica 1 donde se observa la tendencia en los niveles de confianza en 11 insti-

Gráfica 1. Tendencia de los niveles de confianza en instituciones públicas y privadas. México, 1990-2005



Fuente: World Values Survey, 1990 a 2005. Elaboración propia.

tuciones distintas, tanto políticas como privadas (o sin fines de lucro). Cabe señalar que esta distinción es la misma que se explicó al final del anterior apartado, pero con la diferencia de que para la confianza en instituciones políticas se descartó aquella depositada en la Suprema Corte de Justicia de la Nación, y para la confianza en instituciones sin fines de lucro/privadas se excluyó la puesta en el sistema de educación pública. Por último, se prescindió de los casos mencionados, puesto que para los años 2000 y 1995, respectivamente, no aparecen en la base de datos de la Encuesta Mundial de Valores.

En la Gráfica 1 se puede observar que en México la tendencia en los niveles de confianza en las instituciones, tanto públicas como privadas/sin fines de lucro, es la misma que la que en muchos países mencionados en el apartado de introducción, como Corea del Sur, por ejemplo (Joon, 2004). También se encontró que el promedio en el nivel de confianza es siempre más bajo para las instituciones políticas que para las otras. De igual manera, se observan aspectos interesantes respecto al comportamiento de los niveles de confianza en las instituciones políticas, pues la gráfica muestra que éstos no siempre van a la baja.

En lo que se refiere al último punto mencionado, parece que el comportamiento de los niveles de confianza en las instituciones políticas no se ajusta a las expectativas tradicionales, pues se tienen niveles de confianza muy altos para 1995 cuando se presentan hechos como la muerte del candidato priista a la presidencia, el levantamiento armado suscitado por la inconformidad de la firma del Tratado de Libre Comercio y, por último, la crisis económica, entre otras. Todo ello suscitado durante el periodo 1994-1995, y cuyos efectos parecieran, en primera instancia, hacer más proclives a los ciudadanos a desconfiar de las instituciones.

Sobre lo anterior una posible explicación es que todos los factores mencionados durante el periodo 1994-1995 ocasionaron un sentimiento de incertidumbre generalizada, orillando a los ciudadanos a depositar su confianza en las instituciones políticas. Sin embargo, para no hacer

afirmaciones precipitadas, cuando se intente explicar las determinantes de los niveles de confianza, esperamos poder explicar con rigor empírico las causas señaladas en esta gráfica.

En busca de explicaciones

¿Qué puede explicar la pérdida de confianza en las instituciones políticas dentro de una democracia representativa? Como es de esperarse, las explicaciones acerca de la erosión de la confianza política se relaciona con una amplia gama de factores políticos, económicos y sociales (Listhaug y Wiberg, 1995; Nye, Zelikov *et al.*, 1997; Norris, 1999; Pharr y Putnam, 2000; entre otros). Sin embargo, dado que el presente trabajo sólo se limita al problema de la confianza en instituciones políticas y de gobierno, aquellas teorías generales sobre crisis económicas y sociales no son utilizadas en la presente investigación.

Listhaug (1995) divide las explicaciones de la erosión en la confianza en dos grandes categorías: factores de largo plazo y factores de corto plazo. Respecto a la primera clase, varios estudios destacan la presencia de nuevos valores que retan a las autoridades jerárquicas autoritarias. Un ejemplo de lo anterior es la mención que realizan Catterberg y Moreno (2005) sobre las diferencias en las dinámicas y efectos de la disminución en los niveles de confianza entre democracias establecidas y aquellas creadas más recientemente, pues para las primeras los autores asocian a la caída en la confianza el cambio de valores intergeneracionales que se ha gestado a partir de la posguerra.

Ahora bien, tenemos que para la segunda clase de factores, los de corto plazo, algunos estudios vinculan la pérdida en la confianza con condiciones económicas adversas, mientras otros establecen una relación entre confianza y la falta de honradez e integridad de los líderes políticos. Como ejemplo de la relación que llegan a guardar las condiciones

económicas y el nivel de confianza, se encuentra el caso finlandés estudiado por Newton (2006). El autor apunta que la caída en la confianza en Finlandia a principios de la década de 1990 se debe a una aguda crisis política y graves problemas económicos. El descenso en los niveles de confianza se explica, según Newton (2006), porque dado el buen récord económico de la nación finlandesa durante el periodo 1970-1980, la existencia de una crisis económica rara para los finlandeses despertó la creencia de que las instituciones en el poder lo estaban haciendo muy mal y que éstas no serían capaces —no hubo confianza— de resolver el problema (recuérdese a Hardin sobre la necesidad de percibir capacidad por parte de la institución para que se confíe en ella).

Por otro lado, dentro de la literatura que pretende explicar el fenómeno de la confianza en las instituciones, se encuentran las aportaciones de Norris (1999) y de Newton y Norris (2000)). El primero apunta la existencia de una corriente nombrada cultural, la cual destaca la importancia del cambio de los valores individuales a través del tiempo. Los segundos, por su parte, mencionan la existencia de tres tipos de escuelas o corrientes de pensamiento diferentes que tratan de explicar la erosión de la confianza depositada en las instituciones públicas por parte de los ciudadanos: las explicaciones socio-psicológicas de los mismos, las cuales se enfocan en las características socio-psicológicas de los individuos; las explicaciones socio-culturales, que son aquellas que resaltan la importancia de las relaciones sociales entre individuos y la cultura en la que se desarrollan éstos, los grupos, y las comunidades; por último, se hallan aquellas que se centran en el desempeño del gobierno, las explicaciones del desempeño institucional.

Explicaciones culturales (valores)

Como el lector habrá notado en el párrafo anterior, existen dos escuelas que parecieran explicar lo mismo: la escuela cultural y la socio-cultural.

Lo que interesa distinguir de la primera es ver cómo, a través del tiempo, van cambiando los valores que los individuos adquieren por la interacción con otros y no por sucesos de coyuntura. Por otro lado, la diferenciación con el segundo enfoque, radica en que en éste se señala la importancia de la cultura y, por ende, de ciertos valores que conducen a resultados distintos; no se menciona la importancia del cambio entre valores que se ajustan a prácticas más autoritarias a aquellos que comienzan a retarlas. Por ello, se espera que la distinción no cause inconvenientes al lector, pues ésta hace más claro el análisis empírico realizado más adelante.

Por otro lado, las explicaciones culturales guardan cierta relación con las teorías de largo plazo mencionadas por Listhaug, ya que los valores de las personas cambian con el tiempo, se adquieren gradualmente durante años de interacción con los demás y no se ve afectada en exceso por los acontecimientos de carácter meramente coyunturales. Por último, se encontró en la literatura que para probar la relación que guardan el enfoque cultural y los niveles de confianza política, se utiliza la variable valores materialistas/posmaterialistas.

Valores materialistas y posmaterialistas, y confianza en las instituciones

Inglehart ha examinado con gran cuidado y durante muchos años el cambio de valores en sociedades pos-industriales. Observó que las necesidades materiales de los ciudadanos, en términos de sustento y seguridad, han sido satisfechas gradualmente por el desarrollo económico atestiguado a partir de finales de la Segunda Guerra Mundial y por la puesta en práctica del estado de bienestar. La solución a esas necesidades básicas conlleva a otras relacionadas con el concepto de “calidad de vida” tanto en el trabajo como en la sociedad (un mejor ambiente, mayor libertad individual, más espacio para la expresión de uno mismo, opción del estilo de vida y similares). Es decir, el cambio económico y social

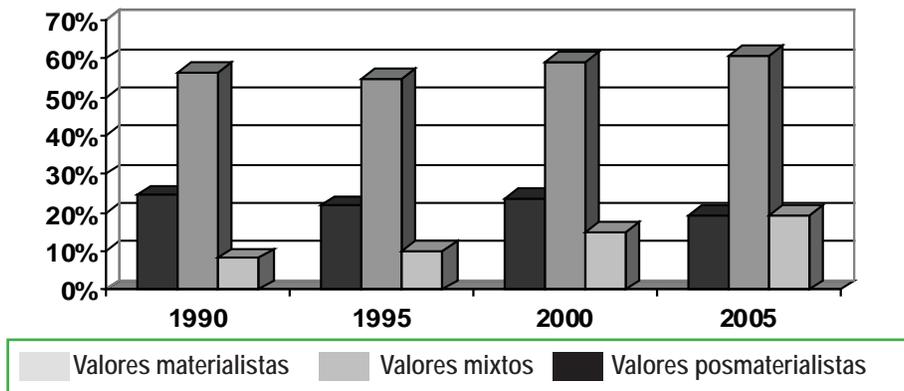
ha transformado los valores de los ciudadanos. Ello llevó a (Inglehart, 1977, 1998) a sugerir que los ciudadanos puedan caracterizarse como los materialistas o posmaterialistas, dejando entre estas dos categorías al grupo de ciudadanos que estén de acuerdo con parte de cada una de esas dos categorías. Esta tercera opción se llama “mixtos”.

El cambio de valores afecta las expectativas que los ciudadanos tienen hacia los procesos democráticos. Inglehart sugiere que los posmaterialistas, al acentuar valores de expresión y libertad individuales, tienen estándares más altos en la evaluación de la vida política. Por ello, se esperaría que los valores posmaterialistas guardaran una relación negativa con el nivel de confianza en las instituciones políticas.

Explicaciones socio-psicológicas

Esta corriente de pensamiento trata la confianza interpersonal y la confianza depositada en las instituciones como conceptos básicos de los distintos tipos de personalidades. Dentro de esta teoría se argumenta que muchos aspectos del comportamiento se ven afectados por la existencia

Gráfica 2. Valores materialistas, mixtos y posmaterialistas



Fuente: World Values Survey, 1990 a 2005. Elaboración propia.

de rasgos básicos, los cuales son duraderos y generales, dentro de la personalidad de los individuos. Esto quiere decir que como consecuencia de una historia y estructura mental dadas, algunos individuos mostrarán mayor optimismo acerca de la vida y una predisposición a cooperar y confiar en los demás. A este respecto, la confianza es una orientación afectiva que forma parte de nuestra personalidad y es independiente de nuestras experiencias políticas.

De acuerdo con Easton (1965: 447), en esta corriente de pensamiento, “la presencia de confianza interpersonal significa que los miembros sentirán que sus propios intereses serán atendidos, incluso cuando las autoridades no estén sujetas a supervisión”. Es decir, se supone que los que confían en los demás esperan que el sistema político funcionará como ellos lo desean (Gamson, 1968:54). Por ello, se espera que, de ser cierto este modelo, haya una relación estrecha entre confianza interpersonal y confianza en las instituciones a nivel individual (2000:60).

El modelo socio-cultural

Como mencionan Newton y Norris, esta corriente de pensamiento se posiciona como una alternativa al modelo socio-psicológico. Esta teoría sostiene que:

[...] la capacidad para confiar en otros y sostener relaciones cooperativas es producto de las experiencias sociales y de los procesos de socialización, especialmente aquellos que ocurren (y se cimentan) en las asociaciones de voluntariado de las sociedades modernas, pues éstas permiten que diferentes grupos sociales se unan en un fin común (2000:60).

Para este enfoque la sociedad civil es importante para la generación de relaciones sociales cooperativas (Coleman, 1990; Inglehart, 1994).

Por ende, de acuerdo con este modelo, las organizaciones e instituciones sociales ayudan a construir confianza interpersonal, cooperación y reciprocidad, así como confianza en otras instituciones.

Al respecto Newton y Norris (2000) mencionan que:

[...] el principal argumento de este enfoque es que las situaciones y experiencias individuales —especialmente participación en comunidades con una cultura de la cooperación, y con el desenvolvimiento en actividades voluntarias— generan confianza interpersonal y cooperación, conciencia cívica, y reciprocidad entre los individuos. Ello ayuda a la creación de organizaciones sociales e instituciones que, incluyendo a grupos políticos e instituciones gubernamentales en las cuales el público puede depositar su confianza, sean más fuertes, efectivas y exitosas (p. 61).

De ser cierto este enfoque, se esperaría que las personas que expresan actitudes de confianza en los demás sean las que expresen mayor confianza en instituciones públicas y las que más participen en asociaciones voluntarias. Dicha asociación también se prueba a nivel individual.

Ahora bien, respecto a las anteriores dos perspectivas, no son excluyentes, pues la conjunción de ambas permite llegar a un concepto muy recurrente en las ciencias sociales y es fundamental para la presente investigación: capital social.

Capital social y confianza en las instituciones

Recientemente, académicos en ciencias sociales convergen en el concepto de *capital social* como una comprensible explicación de por qué algunas comunidades son capaces de resolver problemas de acción colectiva de manera cooperativa, y por qué otras no (Coleman, 1990; Fukuyama, 1995; Putnam, 1995). La motivación de varios académicos respecto al

tema radica en la relación que tienen el nivel de capital social y algunos resultados tanto sociales como individuales: altos niveles de capital social parecen tener cierta importancia en medidas de bienestar social tales como desarrollo económico (Fukuyama, 1995) e instituciones políticas efectivas (Putnam, 1993). Por otro lado, incluso se considera como un recurso que promueve salud individual y felicidad personal (Rothstein y Stolle, 2002).

Robert Putnam, quien es uno de los principales responsables de haber popularizado el concepto de *capital social*, lo define como “redes sociales, normas y confianza que hacen que las personas participen de manera conjunta y más eficiente para perseguir objetivos compartidos (1995:56). Este autor menciona que:

[...] la idea central del concepto es que las redes sociales y las normas de reciprocidad que se les asocian tienen un valor. Tienen valor para las personas que pertenecen a esas organizaciones, y también presentan, aunque sea algunas veces, externalidades positivas demostrables, por lo que el capital social posee beneficios tanto públicos como privados (Putnam, 2001: 1).

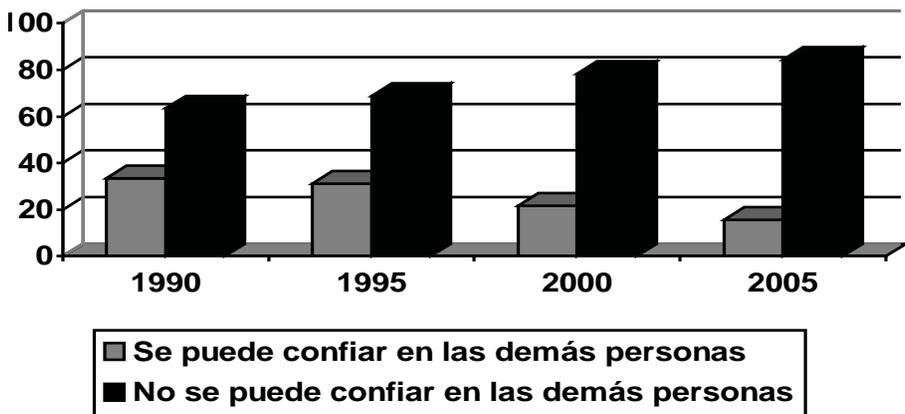
Ese valor del cual se habla radica, principalmente, en que con la membresía a un grupo nos vemos obligados a interactuar con los demás miembros, ocasionando que, para reducir varios costos dentro del grupo, se empiecen a generar mayores niveles de confianza interpersonales.

Por tanto, a partir de la anterior definición, podemos observar cómo las teorías socio-psicológica y socio-cultural empiezan a encontrarse, pues empezamos a identificar dentro del concepto de capital social elementos de cada una de ellas. Por el lado del primer tipo de perspectiva localizamos el concepto de *confianza interpersonal*; por otro lado, respecto al segundo enfoque, hallamos características relacionadas con las experiencias de vida de los individuos, tales como la pertenencia a organizaciones voluntarias u organizaciones comunitarias.

En cuanto a la confianza interpersonal y su relación con la confianza en las instituciones políticas, se tiene que el primer tipo de confianza es considerado importante a partir de que “se cree es una parte irremplazable de cualquier cultura democrática, además de indicar una actitud claramente inclusiva y tolerante hacia la población en general” (Rothstein y Stolle, 2002:2). Además, como se mencionó con anterioridad, la presencia de confianza en los demás produce en los miembros el sentimiento de que sus propios intereses serán atendidos, incluso cuando las autoridades no estén sujetas a supervisión; es decir, se supone que quienes confían en los demás esperan que el sistema político funcionará como ellos lo desean, depositando, a priori, su confianza en las instituciones políticas. Por tanto, se esperaría una fuerte relación entre confianza interpersonal y confianza en las instituciones.

Como se muestra en la Gráfica 3, la confianza que la gente muestra hacia los demás va, año con año, a la baja, pues se observa que de 33.5% en 1990, se pasa a 15.6% para el año 2005. Esto, aunque no se puede afirmar ni es objeto de la presente investigación, podría explicarse por un aumento en las notas delictivas dentro de los medios de información,

Gráfica 3. Confianza interpersonal



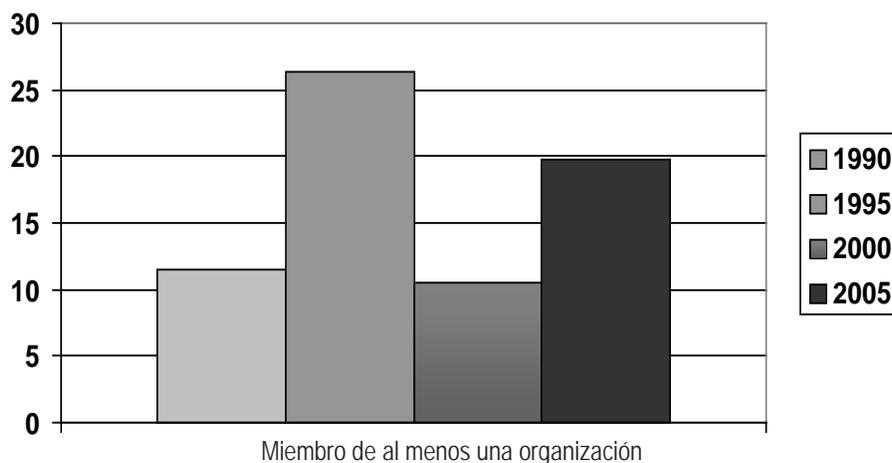
Fuente: *World Values Survey*, 1990 a 2005. Elaboración propia.

ocasionando que el encabezado de una noticia (por ejemplo: Ciudad de México, nota de un secuestro) pase a ser una generalización que provoque un grado mayor de desconfianza. Por otro lado, aún sin hacer ningún análisis estadístico serio, se esperaría, de ser cierta la teoría socio-psicológica, encontrar un menor nivel de confianza en instituciones políticas debido a una disminución en el número de personas que creen que el gobierno actuará de acuerdo con sus preferencias.

Ahora bien, en lo que toca a la relación que guardan la pertenencia a organizaciones voluntarias y el nivel de confianza política, se argumenta que en las asociaciones voluntarias se tiende a reunir información sobre ellas (en especial sobre sus miembros) y, por ende, se hace más fácil obtener información al ser miembro (Putnam, s/f: 5). Esto conduce a pensar que aquellos individuos más activos en organizaciones voluntarias desarrollarán la confianza interpersonal y los hábitos que conduzcan a confiar en las instituciones públicas.

La Gráfica 4 muestra que para los años analizados la pertenencia a grupos no es muy alta, pues el porcentaje más alto de individuos que

Gráfica 4. Membresía a alguna organización



Fuente: *World Values Survey*, 1990 a 2005. Elaboración propia.

pertenece al menos a una organización es sólo de 26.3% en 1995. Sin embargo, como un hecho interesante, en este descriptivo se observan, por así decirlo, comportamientos extraños a través de nuestra pequeña serie de tiempo, pues se perciben aumentos considerables en el número de individuos con membresía a alguna organización para los años 1995 y 2005. Este comportamiento se hace aún más extraño al encontrar que para ambos años el aumento se explica por incrementos en el número de miembros a organizaciones deportivas o recreativas.

Por último, como muchos otros autores, se decidió que para operacionalizar el concepto de *capital social* se tenía que hacer en términos de membresía en organizaciones voluntarias, así como de confianza interpersonal (Catterberg y Moreno, 2005; Joon, 2004; Newton y Norris, 2000; Rothstein y Stolle, 2002). Sin embargo, respecto a lo anterior, hay que puntualizar que aún no hay una definición de capital social única que sea aceptada por todos los científicos y profesionales y, por ende, tampoco existe un acuerdo mayoritario sobre cómo medirlo.

El enfoque de desempeño institucional

Este enfoque se centra en el desempeño del gobierno como la clave para entender la confianza de los ciudadanos en las instituciones (Pharr, 2000). En pocas palabras, las instituciones que se desempeñen bien tenderán a generar mayor confianza. Ello ocurre porque este modelo asume que el público en general reconoce qué instituciones se desempeñan bien y cuáles no, y reaccionan en consecuencia.

Este tipo de enfoque es bastante utilizado, pues se ha demostrado que la evaluación que los ciudadanos hacen de la situación económica o del desempeño del gobierno en la esfera económica tiene una fuerte relación con la confianza que se deposita en este último. Se argumenta que un mal manejo de una crisis económica, una depresión económica, un aumento

en la tasa de desempleo, una evaluación negativa de la situación económica personal, conducen a una disminución de la confianza que un ciudadano deposita en las instituciones políticas.

El desempeño se puede medir a través de la satisfacción económica individual, ya que se supone que el individuo juzga la actuación gubernamental a partir de la calificación que da a su propia vida —pues considera que el gobierno y las instituciones influyen en ésta— y ello lo extrapola a las instituciones. El individuo conoce el mundo a través de lo inmediato —en este caso su satisfacción económica— y lo utiliza para calificar aquello que no lo es —que en este caso las instituciones políticas (Listhaug, 1984).

Por último, las teorías centradas en la evaluación del desempeño del gobierno, y en particular aquellas que se enfocan en la materia económica, se refieren principalmente a factores de corto plazo. Cuando al ciudadano se le pregunta sobre su percepción acerca del crecimiento económico, del nivel de desempleo o la inflación, o cuando se le pide evaluar su propia situación económica, su repuesta, ya sea de manera retrospectiva o prospectiva, siempre tiene un horizonte de corto plazo.

Para efectos del presente estudio, a todas las anteriores teorías se añadió el papel que desempeña la corrupción en los niveles de confianza que los ciudadanos depositan en las instituciones políticas. Con ese propósito, a continuación se define el término de “corrupción” y se explica por qué ésta es (o puede ser) considerada como otra corriente apropiada para describir cambios en los niveles de confianza en las instituciones políticas.

Corrupción

El fenómeno de la corrupción es un problema que sufren varios sistemas de gobierno, desde aquellos percibidos como regímenes democrá-

ticos más o menos consolidados hasta otros que aspiran a serlo y que, inevitablemente, encuentran en los actos de corrupción una de las principales barreras para consolidarse como tales. En lo que concierne a los distintos estudios que tratan de explicar la corrupción y sus efectos en varias dimensiones, se encuentra que son diversos los análisis realizados y los enfoques utilizados para reflexionar sobre el tema.

Como mencionan algunos autores, una de las principales dificultades para estudiar la corrupción radica en el problema que representa su definición (Jain, 2001). Sin embargo, a pesar de los conflictos que implica la enunciación del término, existe consenso en que la corrupción se refiere a actos en los que el poder público es usado para la obtención de beneficios privados. Es decir, uno de los componentes clave del concepto es que implica una distorsión en el ejercicio del cargo de servidor público, lo cual provoca que se generen beneficios privados con el uso de los recursos públicos.

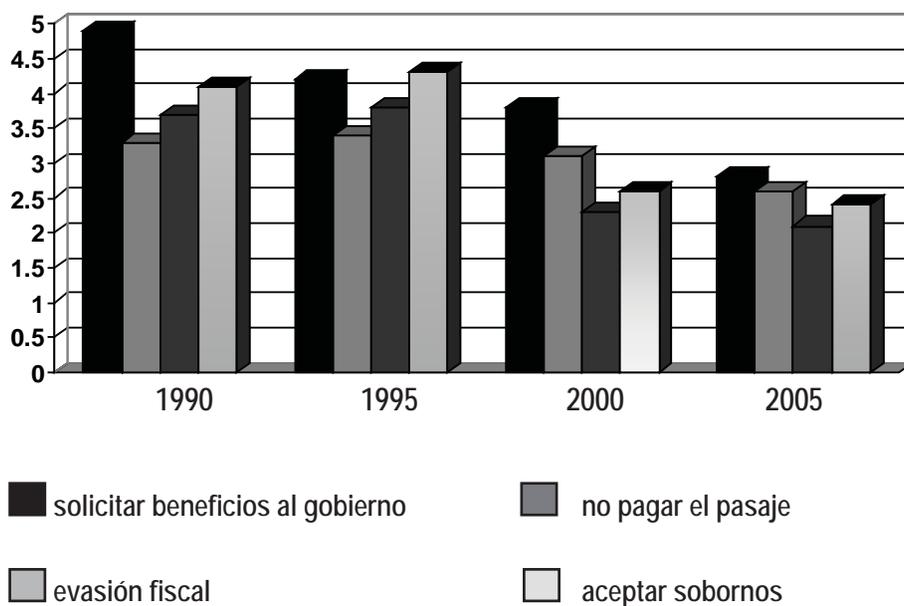
La anterior definición de corrupción y los índices que se utilizan para su medición, vía los niveles de corrupción percibida por parte de los ciudadanos, han sido bastante utilizados en estudios relacionados con economía, pues algunos de ellos han encontrado que la corrupción es una variable que puede afectar los niveles de inversión, los incentivos para emprender nuevos negocios, afectar las tasas de crecimiento económico de un país e influir en la mala distribución de la riqueza dentro de una nación.

Sin embargo, este tipo de enfoque, el cual se centra únicamente en los servidores públicos, olvida que, como señala Moreno, la corrupción también forma parte de una cultura dentro de una determinada sociedad, y que, por tanto, medir el grado en que los ciudadanos están dispuestos a justificar los actos de corrupción, o más bien deshonestos, es un esfuerzo complementario para medir la percepción de la corrupción gubernamental. Más adelante, cuando se presenten las variables del modelo que trata de explicar los niveles de confianza en las instituciones

políticas, se profundize acerca de esta diferente forma de aproximarse a la corrupción.

En la Gráfica 5 se muestra, para los años 1990 a 2005, en una escala del 1 al 10, las opiniones de los mexicanos acerca de qué tanto se justifican prácticas “deshonestas” como el solicitar beneficios al gobierno, no pagar pasaje de transporte público, evadir impuestos y/o aceptar sobornos. Dentro de los resultados obtenidos tenemos que, en general, para todos los tipos de prácticas antes mencionadas, el grado de justificación de las mismas va en descenso para todos los años a partir de 1990. Una posible explicación para lo anterior es que, a partir de una mayor apertura democrática y, por consiguiente, de una reducción en el grado de autoritarismo gubernamental, y de la creación de instituciones que promueven una mayor transparencia en el gobierno, este tipo de prácticas son cada vez peor evaluadas y percibidas como menos necesarias.

Gráfica 5. Permisividad de la corrupción



Distintos modelos

Datos y método

Los datos analizados provienen de una encuesta llevada a cabo en varias ocasiones durante el periodo 1985-2005. La fuente es la Encuesta Mundial de Valores (wvs, por sus siglas en inglés), la cual es una investigación de cambios socio-culturales y políticos realizada a escala mundial. Este proyecto es ejecutado por una red internacional de científicos sociales, con financiamiento local para cada encuesta. Ésta, como ya se mencionó, se ha realizado en cinco ocasiones durante el periodo 1985-2005 y México ha participado en todas.

Sin embargo, para tratar de explicar las principales determinantes de los niveles de confianza en las instituciones políticas mexicanas, este análisis toma en cuenta todos aquellos datos recopilados a partir de 1990 dentro de la wvs. Los tamaños de muestra para cada año son 1,531 en 1990, 2,364 en 1995, 1,535 en 2000, y 1,560 para la muestra de 2005.

La variable dependiente del presente estudio, el nivel de confianza en instituciones políticas mexicanas, proviene de las respuestas que los encuestados dieron a una serie de interrogaciones acerca de su nivel de confianza en varias instituciones. La escala con la que se realizan tales preguntas es del tipo Likert, la cual, en la wvs, tiene un rango de 1 (nada) a 4 (mucho).

La variable dependiente se calculó con el promedio de los resultados de cada encuestado a las interpelaciones acerca del gobierno federal, el servicio civil (o burocracia), los legisladores, los partidos políticos, la policía, el ejército y el sistema de justicia. Cabe mencionar sobre esta última, que no se preguntó en el año 2000, por lo que para el modelo de ese año no se tomó en cuenta. La variable aquí utilizada es continua.

Respecto a las variables independientes, se seleccionaron algunas señaladas como relevantes en diversos estudios sobre el tema de confianza política: valores materialistas y posmaterialistas, capital social, bienestar económico, corrupción y factores demográficos como sexo y edad. A continuación se hace una breve revisión de estas variables y se describe la forma en la que fueron codificadas.

Acercas de la primera variable independiente, valores materialistas y posmaterialistas, se mide como un índice de objetos múltiples derivado de una serie de preguntas acerca de lo que los encuestados piensan que debería ser prioridad para las autoridades nacionales (para una explicación detallada del proceso de medición, véase Inglehart, 1997: 108-130). Este índice tiene una escala del 1 al 3, donde 1 representa valores materialistas, 2 valores mixtos y 3 valores considerados posmaterialistas. Con base en la teoría, se espera que los ciudadanos con valores posmaterialistas muestren niveles de confianza más bajos respecto de aquellos que comparten valores materialistas.

Por otro lado, conforme a la segunda variable independiente, capital social, la expectativa teórica es que a mayor grado de capital social, será mayor el nivel de confianza en las instituciones políticas. Para realizar una aproximación al concepto de *capital social*, se seleccionaron las variables nivel de confianza interpersonal e índice de pertenencia a grupos. La primera es una variable dicotómica donde 1 significa que sí se puede confiar en la mayoría de las personas y 0 que no; la segunda, en cambio, es un índice aditivo construido con la suma del número de organizaciones a las que pertenece cada encuestado.

Uno de los hallazgos empíricos más consistentes dentro de la literatura es la relación positiva que guardan entre sí el desarrollo económico y la prosperidad (Fukuyama, 1995): se espera que a mayor desarrollo económico, el nivel de confianza en instituciones políticas vaya a la alza. La lógica radica en que, mientras la escasez produce sospechas y desconfianza, un mayor grado de bienestar económico incrementa la confianza

en otros. Nosotros nos aproximamos al anterior concepto —bienestar económico— fue a través de la variable satisfacción con la situación económica en el hogar. Ésta se encuentra en una escala del 1 al 10, donde 1 es que el individuo se encuentra poco satisfecho con la situación económica en su familia y 10 que está es muy satisfecho. Teóricamente se espera una relación positiva entre el grado de satisfacción económica y los niveles de confianza en las instituciones políticas.

Para medir la corrupción, nosotros no la aproximamos por las vías tradicionales que la miden a partir del nivel de percepción de este tipo de comportamiento dentro de las autoridades públicas. Esto fue así porque en la encuesta utilizada para este análisis no se encontraron preguntas de ese tipo y porque se considera que la corrupción es un fenómeno que también forma parte de una cultura dentro de una determinada sociedad, y que, por tanto, medir el grado en que los ciudadanos están dispuestos a justificar actos de corrupción como evadir impuestos, exigir beneficios personales o de grupo a las distintas autoridades, no pagar la cuota del transporte público y aceptar sobornos, es otra forma de aproximarse al concepto de *corrupción*. Con ese propósito, se creó un índice de permisividad de la corrupción. Éste toma la suma de los valores promedio del grado de justificación para cada acto deshonesto mencionado. La expectativa teórica es que mientras mayor sea el índice, los niveles de confianza disminuirán; esto con base en que la teoría señala que la corrupción alimenta una cultura de la desconfianza.

Como variables sociodemográficas dentro del modelo se encuentra el sexo y la edad. La primera es una variable dicotómica donde el valor 1 representa mujer y el 0 hombre; la segunda es una variable continua que va desde los 17 años en adelante. Por último, para probar los efectos de las variables independientes, a nivel individual, en el nivel de confianza en las instituciones políticas mexicanas, se realizó un análisis de regresión múltiple. Con base en el método de regresión lineal por mínimos cuadrados (OLS) se calcularon los coeficientes de los distintos modelos.

Resultados

Una visión general de los resultados de los análisis multivariados se muestra en la Tabla 2. Ésta muestra qué variables son estadísticamente significativas para cada año. En el análisis para 2005, se obtuvo el mayor número de variables independientes (para este caso no se consideró la constante) con significación estadística (4), de 1995 (3), de 1990 (2) y, por último, de 2000 con una sola variable significativa.

Tabla 2. Determinantes del nivel de confianza en instituciones políticas mexicanas. (periodo 1990-2005)

	1990 Coeficientes estandarizados	1995 Coeficientes estandarizados	2000 Coeficientes estandarizados	2005 Coeficientes estandarizados
Constante	2.411***	2.541***	2.424***	2.293***
Materialismo/ posmaterialismo	-.170***	-.090***	.017	.011
Confianza interpersonal	.073	.225***	.170***	.112**
Índice de pertenencia a grupos	.131	-.023	.082	.594***
Satisfacción con la situación económica del hogar	.057***	.031***	.003	.027***
Índice de permisividad de la corrupción	-.012	-.007	.017	.003
Sexo (mujer)	-.010	-.019	-.138**	-.073*
Edad	.002	7.82E-005	.001	-.002
R2 ajustada	..062	.028	.020	.046

Fuente: *World Values Survey*, 1990 a 2005.

Nota: modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: * $p < 0.7$; ** $p < .05$, *** $p < .01$. (na=No disponible).

La confianza en las instituciones políticas en 1990 se explica por las variables: materialismo/posmaterialismo y satisfacción de la situación económica del hogar. La primera, como es de esperarse según la teoría, tiene un efecto negativo sobre los niveles de confianza; la segunda, en cambio, la incrementa. Se comprueba que, como mencionan algunos autores (Catterberg y Moreno, 2005), ciudadanos con valores posmaterialistas, al ser más críticos sobre las acciones de gobierno, tienen estándares más altos en la evaluación de la vida política y, por ende, desconfianza en las instituciones políticas.

Para 1995, además de las variables que resultaron estadísticamente significativas para explicar la confianza en 1990, se encuentra la aparición de la confianza interpersonal como una variable significativa y que muestra una dirección positiva en los niveles de confianza depositada por los ciudadanos en sus instituciones políticas. Esto muestra que aquellos individuos que confían con mayor frecuencia en los demás, expresan altos niveles de confianza política.

En lo que concierne a las variables sociodemográficas, sólo una de ellas, sexo, logra ser explicativa para 2000 y 2005. Se observa que el nivel de confianza política que presentan las mujeres es menor al de los hombres. Este resultado es diferente al que muestra, por ejemplo, Consulta Mitofsky para 2010 (2010), pues en su estudio sobre confianza en instituciones éste afirma que, para todas las instituciones, las mujeres tienden a depositar más confianza respecto a los hombres. Esta tendencia podría explicarse porque a partir de la apertura democrática, las mujeres tenían la esperanza de sentirse más representadas, cosa que no sucedió. Ello puede ser ejemplificado a partir de los siguientes datos.

Para el año 2000 el porcentaje de diputadas en la LVIII Legislatura era de 16.2%, mientras que la población de mujeres mayores de 15 años a escala nacional era de 52.19%. Por otro lado, para 2005 el porcentaje de diputadas en la LIX Legislatura era de 15%, mientras que el porcentaje femenino de la población mayor a 15 años era de 52.36%. El anterior

ejercicio sirve para observar cómo en una de las instituciones más visibles del sistema político mexicano las mujeres se encuentran subrepresentadas, con lo cual éstas, a partir de que no se sienten representadas, disminuyen la confianza depositada en las instituciones políticas.

Ahora bien, en términos más generales, las variables independientes que se mantienen como determinantes de la confianza política durante un mayor número de ocasiones son la confianza interpersonal y la satisfacción con la situación económica familiar, seguidas de los valores posmaterialistas y el sexo del encuestado. Lo anterior nos permite señalar que, respecto al desempeño económico, autores como Listhaug (1984). (y Newton y Norris (Pharr, 2000), parecen estar en lo correcto cuando afirman que la percepción de un buen desempeño se encuentra relacionada con mayores niveles de confianza. Esto ocurre porque, según Newton y Norris, “cuando las instituciones políticas lo están haciendo bien, los ciudadanos reaccionan en consecuencia” (Pharr, 2000: 61).

Por otro lado, en cuanto a la confianza interpersonal, en concordancia con otros estudios, se encontró que ésta es una determinante de los niveles de confianza en las instituciones. “Cuando la gente confía en los demás, tiende también a tener fe en las autoridades de gobierno” (Pharr, 2000: 67). De igual manera, dentro de los modelos aquí presentados se puede observar que los valores sirven para explicar la confianza política; pero siempre de una manera negativa, sin importar que el ciudadano entre en las categorías de materialista, mixto o posmaterialista acuñadas por Inglehart. Sin embargo, dado que la variable valores va de 1 a 3, donde 1 es materialista, 2 mixto y 3 posmaterialista, mientras más se acentúen los valores de expresión y la libertad individuales, los estándares para la evaluación de la vida política serán más altos.

Respecto a la variable pertenencia a grupos se encontró que ésta no ayuda, en general, a explicar los niveles de confianza en las instituciones políticas mexicanas, pues sólo es significativa estadísticamente para 2005. Esto podría explicarse por los bajos niveles de membresía a gru-

pos que se muestran en la Gráfica 4, y por qué éstos no funcionan como entes en los que se desarrolla confianza interpersonal y hábitos que conducen a depositar confianza en las instituciones públicas. Concerniente a este último punto, tampoco se puede afirmar la tesis de Almond y Verba (1963:245) respecto a que aquellos miembros que pertenecen a algún grupo voluntario son menos controlados por el sistema político y, por ende, tendrían que confiar más en éste.

Apéndice

En este apéndice se describen las variables independientes utilizadas en el análisis estadístico y la codificación de las mismas. También, dado que todas las variables que se presentan en este trabajo se derivan de la Encuesta Mundial de Valores (wvs), se muestra el fraseo original de las preguntas empleadas para aproximar las variables independientes.

Para cada variable, con el fin de procurar su fácil ubicación, se colocó el nombre utilizado en este trabajo. La aparición de las variables corresponde a su ordenamiento en la Tabla 1 del apartado de resultados: determinantes del nivel de confianza en instituciones políticas mexicanas. Periodo 1990-2005. Si la codificación presentada en la wvs no se modificó para el análisis, se señala que se usó la original; en caso contrario, se indica cómo se modificó ésta. Todas las respuestas no clasificadas dentro de la escala correspondiente a cada variable (por ejemplo, las categorías “no sabe” o “no aplica”) fueron definidas como valores perdidos.

Materialismo/Posmaterialismo

Fraseo original: Algunas veces la gente habla acerca de cuáles deben ser las prioridades de este país para los próximos 10 años. En esta tarjeta se listan algunos de los objetivos a los que distintas personas verían como la mayor prioridad.

p.69 ¿Cuál sería para usted el objetivo más importante? (codificar una sola respuesta como “primera opción”).

p.70 ¿Y cuál sería el segundo más importante? (codificar una sola respuesta como “segunda opción”).

Primera Opción | _____ |

Segunda Opción | _____ |

- 1) Mantener el orden en la nación.
- 2) Dar mayor oportunidad a la gente a participar en decisiones gubernamentales importantes.
- 3) Combatir el alza de precios.
- 4) Proteger la libertad de expresión.

Codificación: 1 (materialista) si la combinación de primera y segunda opciones es 13 o 31; 3 (posmaterialista) si la combinación resulta 24 o 42; y 2 (mixto) con cualquier otra combinación.

Confianza interpersonal

Fraseo original: p.23. En términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que no se puede ser tan confiado al tratar con la gente?

- 1) Se puede confiar en la mayoría de las personas;
- 2) No se puede ser tan confiado.

Codificación: 1 es que se puede confiar y 0 que no.

Variable: índice de pertenencia a grupos.

Fraseo original: Ahora le voy a leer una lista de organizaciones voluntarias. Para cada una, ¿podría decirme si usted es un miembro activo, es miembro pero no activo, o no pertenece a ese tipo de organización? (leer y codificar cada una).

p.25. Organización deportiva o de recreación.

p.26. Organización artística, musical o educativa.

p.27. Sindicato.

p.28. Partido político.

p.30. Asociación profesional.

p.31. Organización humanitaria o caritativa.

Codificación: Para la construcción del índice, todas las variables que lo conforman se codificaron como dicotómicas, donde 1 es que se es miembro activo y 0 en otro caso; después, dichas variables se sumaron para obtener un índice que va del 1 al 6, donde 1 significa que el individuo pertenece al menos a una de las organizaciones que componen el índice y 6 es que pertenece a todas.

Satisfacción con la situación económica en el hogar

Fraseo original: p.68. ¿Qué tan satisfecho está usted con la situación económica de su hogar? Por favor use esta tarjeta para responder. El “1” significa que usted está completamente insatisfecho y “10” que usted está completamente satisfecho.

Codificación: se utilizó la original

Variable: índice de permisividad de la corrupción.

Fraseo original: p.198-201. Por favor dígame por cada una de las siguientes afirmaciones si usted cree que siempre puede justificarse, nunca puede justificarse, o si su opinión está en algún punto intermedio. Use esta tarjeta en donde 1 es “nunca se justifica” y 10 es “siempre se justifica” (leer las afirmaciones y codificar una respuesta por cada afirmación).

p.198. Exigir beneficios del gobierno a los que sabe que no tiene derecho.

p.199. Evitar el pago del pasaje en un transporte público.

p.200. Hacer trampas en los impuestos, si se tiene la oportunidad.

p.201. Aceptar un soborno o “mordida” en el desempeño de sus deberes.

Codificación: se utilizó la original; pero con la diferencia que, al tratarse de un índice, sumamos los valores de las respuestas a las preguntas 198 a 201 y dividimos entre 4, obteniendo un índice con escala del 1 al 10.

Sexo

Fraseo original: p.235. Sexo del entrevistado (anotar sin preguntar): 1) Hombre 2) Mujer.

Codificación: 1 significa mujer y 0 hombre.

Variable: Edad.

Fraseo original: p.237. ¿Me podría entonces decir su edad, cuántos años cumplidos tiene?

Codificación: se utilizó la original.

2. La influencia de variables sociodemográficas en la confianza institucional: análisis de generación, clase y región

Sofía Arias, Héctor A. Portillo y Carlos Ramírez

Introducción

Este capítulo busca analizar el efecto que tiene la interacción entre individuos durante sus procesos de formación de valores y actitudes (es decir, la socialización de los individuos) sobre la confianza hacia instituciones políticas, en México. En concreto, se investigan, por un lado, los efectos de la pertenencia a cierta clase social y a cierta región geográfica, dentro del país y, por otro, la pertenencia a ciertas generaciones. Queda para investigaciones futuras el estudio de los efectos de interacción entre estas variables sobre la confianza hacia instituciones políticas mexicanas.

Para efectos de este estudio, la definición de *clase social* se relaciona con el ingreso y el poder adquisitivo, así como las comodidades físicas de las cuales dispone el individuo. Por otro lado, la pertenencia a cierta región geográfica o cierta generación se basa en sucesos históricos y características culturales que permiten pensar que hay mayor varianza entre distintas generaciones que dentro de ellas (y entre distintas regiones, que dentro de ellas).

La idea central de este texto es que el contexto espacio-temporal en el que se forma un individuo influye fuertemente en sus actitudes y valores. Parte de este contexto está determinado por sus condiciones económicas. Por tanto, el presente escrito analiza la influencia de ciertos factores sociodemográficos (región, clase y edad/generación) sobre la confianza en ciertas instituciones políticas.

El capítulo inicia, entonces, con una breve revisión del marco teórico relacionado con la socialización de los individuos y la influencia de ciertos factores sociodemográficos (sobre todo, la clase social). Luego, se analiza el efecto de la pertenencia a ciertas generaciones sobre la confianza hacia dos tipos de instituciones: las instituciones tradicionales y las instituciones más asociadas con la transición democrática (en este texto, llamadas *instituciones recientes*). Por último, se analiza el efecto (separado y conjunto) de la pertenencia a diversas regiones geográficas y clases sociales. El apéndice muestra las variables empleadas para la sección generacional, sus valores y cómo fueron recodificadas, para realizar los análisis estadísticos.

Secuelas de la socialización generacional en la confianza institucional

Resumen

Este artículo trata sobre la confianza en instituciones políticas en México. Concretamente, se enfoca en los procesos de socialización, los acontecimientos históricos, los procesos internacionales y su injerencia en la sociedad, al llevarla a replantearse valores y actitudes políticas. Es decir, se busca probar si el contexto espacio-temporal en el que cada individuo se desarrolla incide directamente en su confianza hacia distintos tipos de instituciones (creadas, también, en distintos contextos espacio-

temporales). Los resultados muestran que las generaciones más “viejas” presentan mayores niveles de confianza hacia las instituciones más “tradicionales”. Por otro lado, no parece haber diferencias intergeneracionales en los niveles de confianza hacia instituciones relacionadas con la transición democrática.

Introducción y marco teórico

La confianza en las instituciones políticas no sólo depende de su desempeño. Hay otros factores que la determinan, como los procesos de socialización, los acontecimientos históricos y los procesos internacionales. La Real Academia de la Lengua Española precisa que, a través de los procesos de socialización, el individuo aprende e interioriza los valores y normas que cierta sociedad y cultura (en un espacio y un tiempo específicos) determinan. Por tanto, al analizar la socialización de los individuos, es necesario separarlos según los sucesos políticos que pudieran haber influido en la formación de sus valores y actitudes políticas.

La relación entre individuos lleva al cambio en la sociedad y en las instituciones; entendiendo éstas como limitaciones creadas por el hombre para construir interacciones políticas, económicas y sociales (North, 1991: p. 7). En el ámbito académico, se han estudiado varias teorías al respecto. Entre ellas, destaca la teoría de Inglehart (1997), que explora “...the changes in political and economic goals, religious norms, and family values, and [...] how these changes affect economic growth rates, political party strategies, and the prospects for democratic institutions...” (p. 3).

Existen diferentes teorías sobre la modernización. Algunos, desde Marx hasta Bell, consideran al desarrollo económico como el proveedor de cambios culturales profundos. Otros, desde Weber hasta Huntington, creen que los valores culturales contribuyen de una manera autó-

noma y duradera en la sociedad (Inglehart & Backer, 2000, 19). Inglehart (2007: 3) sugiere que la confianza entre individuos, la libertad de expresión, la participación masiva y la tolerancia a grupos minoritarios dentro de una sociedad son componentes básicos para la permanencia y consolidación de la democracia. Entonces, el cambio en valores fundamentales se debió, en parte, al crecimiento de sociedades industrializadas creando una nueva escala de valores llamada posmodernos. Éstos priorizan la autoexpresión y la calidad de vida, en lugar de la economía y la seguridad física (modernos) (Inglehart, 1997: 4).

En esta investigación, se busca seguir la tesis planteada por Inglehart (1997), con un enfoque particular en las secuelas generacionales sobre la confianza en diversas instituciones políticas. Es decir, se busca probar que las experiencias y acontecimientos históricos que vive un individuo en cierto tiempo y espacio (es decir, el contexto en el que este individuo socializa y forma su pensamiento) influyen en sus actitudes y valores políticos, concretamente en la confianza que siente hacia distintas instituciones. Al respecto, Wass (2007) define la socialización política como "... the learning process in which an individual adopts various political attitudes, values and patterns of actions from his or her environment." El escritor de *Generations and Socialization into Electoral Participation in Finland* prueba en su estudio que sería mayor la diferencia en participación si sólo se tomaran en consideración variables como sexo y factores económicos y si no hubiera diferencia entre las generaciones más jóvenes y adultas.

Por otro lado, de acuerdo con Pacheco (2008), los adolescentes que residen en estados políticamente competitivos, a diferencia de los que no, tienen mayor participación años después. Sería interesante saber si esta relación competitividad-participación se repite a través del tiempo y no sólo a través del espacio geográfico. Aunado a esto, Walgrave *et. al.* (2007) parte de la idea de que el mero hecho de asignar el voto a cierto partido posibilita un proceso de identificación entre el ciudadano y el partido, permitiéndole a este último interactuar con su votante. Por

supuesto depende del tipo de partido y elecciones, pero en general se considera que hay una correlación entre el proceso de socialización y la identificación a los partidos.

Valores como eficiencia, igualdad, libertad, personalidad individual, humanitarismo, entre otras, son considerados como los valores más importantes que rigen a los estadounidenses (Williams, 1951: 375). El comportamiento social está orientado a objetivos concretos. Los valores son concepción de lo deseado. Éstos influyen en la selección de medios y, así, en la organización y lineamientos del comportamiento humano que, aunque no siempre sean transitivos, algunos se vuelven dominantes y duraderos, proporcionando estabilidad e integración entre los individuos. Por tanto, esto nos permite conocer el origen de las decisiones de los individuos y, de cierta manera, entender y hacer uso de esta información como más convenga, i.e, sabiendo la fuente del impulso social, se puede llegar a la construcción de grandes consensos y así de instituciones que realmente beneficien al ciudadano, sin necesidad de contravenir las reglas o promover algún tipo de violencia. Ejemplo de esto nos proporciona Lipset (1963) al analizar cuatro democracias consolidadas (Australia, Canadá, Gran Bretaña y Estados Unidos) que aunque se parecen mucho, la forma en que sostienen su estructura política es muy diversa. Diferenciando los valores fundamentales que cada nación tiene es como justifica la relación entre instituciones nacionales y dichos valores.

Se considera por ello que, las actitudes en general no necesariamente tendrán como resultado cierto tipo de conducta. Más bien, las circunstancias en que se lleva a cabo cierto comportamiento influyen (pero no determinan) directamente en el comportamiento del individuo. Debe haber oportunidad y motivo para que determinado comportamiento se dé (Inglehart, 1997: 51-53). En resumen, siguiendo la hipótesis de Inglehart (1997), este artículo busca mostrar que (al menos, en México) los distintos procesos de socialización (determinados, en parte, por di-

versos acontecimientos históricos y geográficos) contribuyen a la formación de la actitud y la personalidad —particularmente en lo relacionado con la política— de un individuo. Por tanto, se espera que, según el contexto histórico que haya vivido, el individuo reporte diferentes niveles de confianza hacia distintas instituciones.

Para esto, se eligieron tres sucesos históricos ocurridos en 1968, 1977 y 1985 por considerarlos momentos clave en el desarrollo económico, político y social del país (y, por consiguiente, de la sociedad). Por otro lado, a escala internacional, hubo acontecimientos como la Revolución Cubana, la Guerra de Vietnam, el movimiento estudiantil en París (contemporáneo del mexicano), los golpes de Estado en Chile y Argentina, el descubrimiento del virus del Sida, la Guerra Fría, el accidente radioactivo de Chernobil, la caída del Muro de Berlín, los atentados terroristas de islamistas radicales (sobre todo el del 11 de septiembre en Nueva York). De esta manera, para fines de este artículo, se dividió la Encuesta Nacional de Cultura Política (ENCUP), levantada en 2008, en cuatro grupos generacionales para analizar el cambio de valores y actitudes políticas. Es posible, además, que este cambio de valores sea en parte responsable de la transformación institucional vivida en el país. Es decir, podría argumentarse que el cambio institucional simplemente obedeció a este “relineamiento” del electorado.

Primero, se explican los sucesos históricos, empleados como criterio para la segmentación de los datos en cuatro grupos generacionales. Después, se muestran los datos y se explica el análisis y la metodología utilizados para llevar a cabo la investigación. Posteriormente, se presenta lo obtenido y sus respectivas interpretaciones. La última sección del presente trabajo muestra las conclusiones y posibles recomendaciones sobre los resultados. No debe perderse de vista que se incluirá, al final del artículo, un apéndice con las variables utilizadas durante el estudio, las preguntas originales que se ocuparon para medir dichas variables y el código que se le asignó para insertarlo en el análisis estadístico.

Justificación de los datos

Para entender el pensamiento y el actuar de la sociedad actual respecto a la confianza en las instituciones políticas, se analizaron tres acontecimientos considerados de suma importancia en la historia mexicana: el enfrentamiento entre estudiantes y el gobierno, la reforma política-electoral y el temblor de septiembre de 1985. El primero, ocurrido en 1968, se dio cuando el país experimentaba una situación económica inestable, se había ganado la votación para ser sede de los juegos olímpicos de ese año y la presión social subía cada vez más. Esto dio pie a la “matanza estudiantil” perpetrada el 2 de octubre. Ese día murieron más de 400 estudiantes en lo que inicialmente era una manifestación pacífica y terminó siendo una emboscada por parte del gobierno.¹ Luego, en 1977, se dio la primera reforma política-electoral que permitió reconocer a los partidos políticos como entidades de interés público, ampliando la participación de éstos tanto en las cámaras como en la vida pública.² Por último, el temblor de 1985 se produjo en el centro del país con 8.1 grados en la escala de Richter, causando la muerte de miles de personas.

Por otro lado, en el ámbito internacional, ocurrieron movimientos sociales y rebeliones contra el Estado, principalmente motivados por la Guerra Fría. Durante los años sesenta, se produjo en Cuba la primera revolución socialista.³ Estados Unidos hacía evidente su intervención en la Guerra de Vietnam, lo cual causó movimientos juveniles (los llamados “hippies”) que manifestaron su oposición dentro de su territorio.⁴ En París, los estudiantes salieron a las calles para reclamar un mejor sistema universitario.⁵ En los años setenta, Chile padeció un golpe de Estado li-

¹ http://lahaine.org/internacional/guerra_fria.htm

² http://www.cddhcu.gob.mx/museo/s_nues11.htm

³ <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=55223>

⁴ <http://www.historiasiglo20.org/GLOS/vietnam.htm>

⁵ http://www.portalplanetasedna.com.ar/mayo_frances.htm

derado por Augusto Pinochet⁶ y Argentina inició una cruenta dictadura militar.⁷ En los años ochenta, se descubrió el virus del Sida;⁸ la Central Nuclear de Chernobil sufrió el peor accidente en su historia liberando material radioactivo⁹ y, finalmente, se derrumbó el Muro de Berlín.¹⁰

Una vez analizados los acontecimientos antes mencionados y los ocurridos en México, se observa la influencia que hay entre ellos. Esto permite conjeturar que, en ambos casos —de acuerdo con las preferencias de cada individuo y el impacto de lo ocurrido dentro de la sociedad— se produce una evolución en los valores¹¹ y las actitudes políticas, la cual provoca la urgencia de crear, modificar o destruir instituciones, entendidas como las limitaciones ideales del ser humano que estructuran la interacción social, política y económica (North, 1991: 1), para adecuarlas a la situación y las necesidades del momento.

Así, a partir de la cronología histórica, este trabajo segmenta a la población de la Encuesta Nacional de Cultura Política (ENCUP) 2008 en cuatro partes, según su generación. La primera cubre hasta antes de 1950; la segunda incluye desde 1950 hasta 1968; la tercera abarca de 1969 a 1977; y la última engloba de 1978 a 1988.

En cuanto a la terminología empleada para dividir las instituciones en tradicionales, tradicionales (b) y democráticas, se decidió basar el criterio, una vez más, en sucesos históricos. En el caso de las instituciones tradicionales, se consideró al ejército nacional, jueces y juzgados, partidos políticos, Cámara de Diputados, Cámara de Senadores y la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) como instituciones que han acompañado la consolidación del régimen posrevolucionario hasta

⁶ <http://www.elpais.com/comunes/2006/pinochet/biografia.html>

⁷ <http://www.massviolence.org/La-ultima-dictadura-militar-argentina-1976-1983-la>

⁸ <http://www.ops.org.bo/its-vih-sida/?TE=20040628161702>

⁹ <http://www.paralibros.com/passim/p20-cat/pg2086ch.htm>

¹⁰ <http://www.historiasiglo20.org/GLOS/muroberlin.htm>

¹¹ Existen diferentes teorías para explicar el cambio de valores. Véase Moreno (2005: 32).

nuestros tiempos.¹² Respecto a las instituciones tradicionales (b), sólo se incluyeron los partidos políticos y ambas cámaras para separar el hecho de que, durante varios años, tanto el ejército como el Poder Judicial tuvieron un papel secundario en la vida pública. Por último, se agrupó al Instituto Federal Electoral (IFE) y a la Comisión Nacional de Derechos Humanos (CNDH) como instituciones recientes por haber nacido después del inicio del proceso de democratización en México.

Metodología

Cada encuestado pertenece, entonces, a uno de los cuatro grupos generacionales:

1. Los nacidos *antes de 1950*. Estos individuos nacieron y crecieron en el apogeo del priismo. La historia revolucionaria les es relativamente cercana y vivieron la transición democrática cuando ya habían socializado. Para esta generación (en promedio), PRI, progreso y bienestar van de la mano.
2. Los nacidos *entre 1951 y 1968*. Estos individuos socializaron cuando el régimen priista comenzaba a fallar (aunque la esperanza de una democracia seguía pareciendo relativamente lejana). Durante su infancia (o adolescencia) vivieron el movimiento estudiantil de 1968, el “halconazo” del 71, la elección de José López Portillo. Además, durante su juventud (o el inicio de su vida adulta), vivieron las crisis económicas de los años setenta y ochenta.
3. Los nacidos *entre 1969 y 1977*. Estos individuos tuvieron su proceso de socialización durante momentos críticos para el antiguo régimen priista, que marcaron el inicio de la transición a la

¹² http://buscon.rae.es/draeI/SrvltConsulta?TIPO_BUS=3&LEMA=tradicional

democracia: la primera reforma importante al código electoral, las crisis económicas de los años ochenta, la elección de 1988, las primeras derrotas electorales del PRI, la creación del IFE y, finalmente, la elección de Vicente Fox. Podría decirse que esta generación socializó mientras la democracia en México se consolidaba.

4. Los nacidos *entre 1977 y 1988*. Estos individuos socializaron al final de la transición democrática. Cuando cumplen 18 años, la democracia está a punto de consolidarse (para los nacidos poco después de 1977) o ya tan consolidada como ahora (los nacidos cerca de 1988). Estos individuos socializan más durante el sexenio de Vicente Fox y, muy importante, durante el conflicto poselectoral de 2006.

Se espera, entonces, que la primera generación (antes de 1950) presente mayores niveles de confianza hacia las instituciones tradicionales (cualquiera de los dos grupos) y menores niveles, hacia las recientes. En contraste, se espera que la última generación (1977-1988) presente menores niveles de confianza hacia las instituciones tradicionales (cualquiera de los dos grupos) y mayores niveles hacia las instituciones recientes. Por último, se supone que las generaciones intermedias (1950-1968 y 1969-1977) presenten niveles de confianza medios, en comparación con las otras dos generaciones. La Tabla 1 resume los niveles de confianza esperados, de acuerdo con el grupo generacional y el tipo de institución. Las gráficas 1, 2 y 3 muestran los niveles de confianza hacia cada grupo de institución.

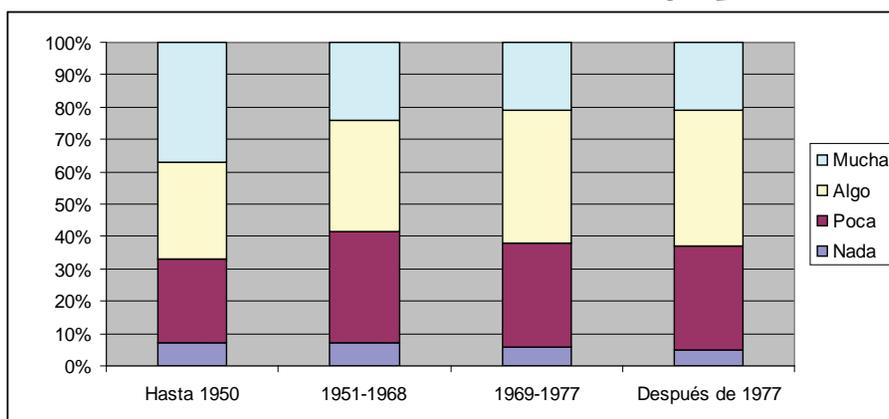
Análisis de datos

La Tabla 2 muestra las distribuciones de confianza por generación hacia cada institución. Esta tabla sugiere que las generaciones más viejas

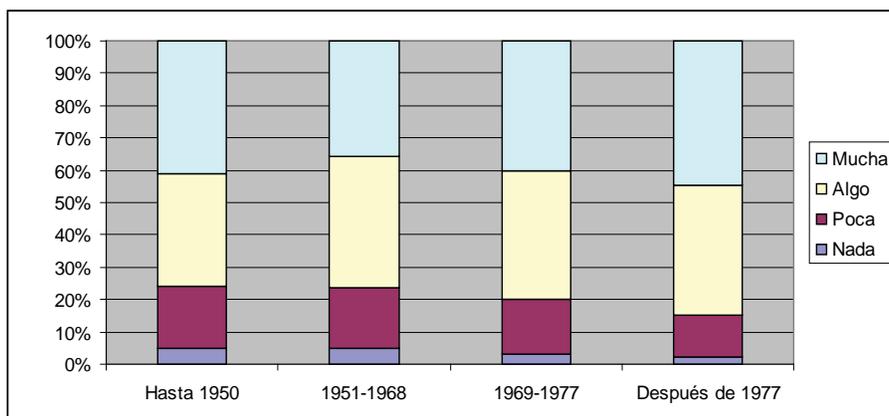
Tabla 1. Confianza esperada, por generación

<i>Generación/Confianza esperada</i>	<i>Instituciones tradicionales</i>	<i>Instituciones tradicionales (b)</i>	<i>Instituciones recientes</i>
Antes de 1950	Alta	Alta	Baja
1950-1968	Media/Alta	Media/Alta	Media/Baja
1969-1977	Media/Baja	Media/Baja	Media/Alta
1977-1988	Baja	Baja	Alta

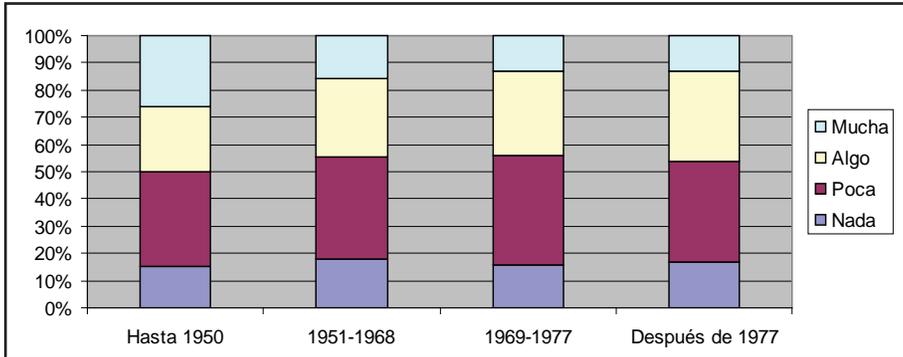
Gráfica 1. Confianza en instituciones tradicionales, por generación



Gráfica 2. Confianza en instituciones recientes, por generación



Gráfica 3. Confianza en instituciones tradicionales (b), por generación



tienen mayor confianza hacia las instituciones tradicionales (it) y las it (b). No obstante, no parece haber una tendencia clara en el caso de las instituciones recientes.

La Tabla 3 muestra los resultados de la regresión logística ordinal, empleada para estimar el efecto generacional sobre la confianza hacia los tres tipos de instituciones. En este modelo se incluyeron variables de partidismo. Se observa que las indicadores de panismo y priismo siempre son estadísticamente significativas y tienen efecto positivo. Por otro lado, la indicadora de la generación “antes de 1950” siempre es estadísticamente significativa con 90% de confianza. No obstante, en el caso de las instituciones recientes, su intervalo de confianza incluye el cero, por lo que no podría asegurarse su significatividad estadística (y el signo del coeficiente es contrario al esperado).

La Tabla 4 muestra los resultados del modelo de regresión logística. Para este modelo, se empleó como variable dependiente la indicadora de confianza. Esta variable toma valor de 1 si el individuo confía, en promedio, mucho o algo en las instituciones del grupo y vale 0 si confía poco o nada. Nuevamente, las indicadores de panismo y priismo son estadísticamente significativas y con efecto positivo. Destaca el hecho de que la indicadora de la generación nacida después de 1977 tiene un efec-

Tabla 3. Resultados de la regresión logística ordinal

	β_1 - Instituciones tradicionales	β_1 - Instituciones tradicionales (b)	β_1 - Instituciones recientes (b)
Hasta 1950	0.4882671***	0.3604815***	0.1519917*
De 1968 a 1977	0.0286659	-0.0259184	0.223986***
Después de 1977	0.1166331*	0.0406193	0.4962734***
Panista	0.4131538***	0.3299213***	0.6045351***
Priista	0.4135591***	0.40713***	0.6798885***
Perredista	-0.101724	-0.1191895	-0.1428116
Pseudo-R ²	0.0091	0.0068	0.0172

Tabla 4. Resultados de la regresión logística

	β_1 - Instituciones tradicionales	β_1 - Instituciones tradicionales (b)	β_1 - Instituciones recientes (b)
Antes de 1950	0.3594854*	0.2461563***	-0.0080571
De 1968 a 1977	0.1394255	-0.0251703	0.2026162**
Después de 1977	0.2512894***	0.1028481	0.5967049***
Panista	0.5838107***	0.4005508***	0.8486853***
Priista	0.5351918***	0.434177***	0.6853048***
Perredista	-0.0335021	-0.0696487	-0.184665
_cons	0.061704***	-0.4369042	0.8606005***
Pseudo-R ²	0.0165	0.01	0.0322

to positivo sobre la confianza en instituciones tradicionales y no es estadísticamente significativa sobre la confianza en instituciones tradicionales (b). Además, la indicadora de la generación nacida antes de 1950 es estadísticamente significativa y tiene efecto positivo sobre la confianza hacia instituciones tradicionales y hacia instituciones tradicionales (b). Por último, las indicadoras de las generaciones 68-77 y después de 1977 son estadísticamente significativas con 95% de confianza y tienen efecto positivo sólo sobre la confianza en instituciones recientes.

Por último, la Tabla 5 muestra los resultados de una regresión lineal.¹³ Si bien este modelo no es metodológicamente correcto, su presencia en este trabajo es sólo para mostrar qué tanta varianza en los resultados hay debido al modelo que se utilizó. Nuevamente, las indicadoras de panismo y priismo resultan siempre estadísticamente significativas y con efecto positivo.

A diferencia del modelo de regresión ordinaria, la indicadora de la generación nacida después de 1977 sólo tiene un efecto estadísticamente significativo sobre la confianza en instituciones tradicionales (b) y sobre las instituciones recientes.

En ambos casos, el efecto es positivo. No está de más hacer notar que la indicadora de la generación nacida después de 1977 no sólo es estadísticamente significativa, sino que tiene un fuerte efecto positivo sobre la confianza hacia instituciones nuevas.

En resumen, si bien existe un efecto generacional sobre la confianza en distintos tipos de instituciones, éste no es tan fuerte y claro como se esperaba. En general, sí se cumple que las generaciones más “jóvenes” tienden a confiar más en las instituciones recientes (las democráticas). Por otro lado, sus efectos sobre la confianza en instituciones tradicionales/ instituciones tradicionales (b) resulta menor que el efecto de las generaciones más “viejas” (que, a su vez, tienen un menor efecto sobre la confianza en instituciones recientes que las generaciones “jóvenes”). No obstante, ninguna de las variables incluidas en cualquiera de los modelos resulta estadísticamente significativa y con efecto negativo sobre la confianza en las instituciones.

¹³ Para construir esta variable dependiente se asignaron valores entre 0 y 100, según el nivel de confianza reportada (nada=0, poco=33, algo=66, mucho=100). Posteriormente se promediaron estos valores para obtener la confianza hacia los grupos. Esto se hizo así por las ventajas interpretativas que presenta este método frente a la creación de índices.

Tabla 5. Resultados de la regresión lineal

<i>conf_vieja</i>	β_1 - Instituciones tradicionales	β_1 - Instituciones tradicionales (b)	β_1 - Instituciones recientes (b)
Antes de 1950	0.7253005	2.385779*	-1.153044
De 1968 a 1977	2.167058**	1.198238	4.112184***
Después de 1977	3.396919***	2.272222**	8.020641***
Panista	9.982807***	9.860756***	11.53469***
Priista	9.76086***	10.36291***	11.42238***
Perredista	-0.8726862	1.91926	-1.772291
_cons	41.78868***	34.07816***	54.96405***
R ² ajustada	0.0496	0.0358	0.0622

Conclusiones de la sección

Los resultados aquí presentados invitan a cambiar un poco la manera de analizar la confianza en las instituciones, para incluir el contexto espacial-temporal en el que cada individuo se formó.

Es necesario considerar el momento (y quizá el lugar) en el que los individuos formaron sus opiniones, actitudes y valores, pues —como este trabajo sugiere— la confianza hacia las instituciones parece estar, en parte, determinada por la experiencia del individuo. La separación por generaciones es sólo un primer paso hacia un análisis que incluya de manera adecuada algunas variables que sirvan como *proxies* para el contexto espacial-temporal en el que el individuo formó sus valores, opiniones, actitudes frente a la política y, particularmente, frente a las instituciones.

Sin embargo, siempre hay que tener en cuenta que al menos el efecto generacional no es determinante. Hay mayor variación entre tipos de instituciones que entre generaciones. En el análisis de la confianza

institucional, entonces, debe incluirse el efecto generacional como una variable de control para aislar los efectos de las variables independientes que se consideren relevantes en el análisis.

La influencia del nivel socioeconómico en la confianza institucional

La sección de clase social busca describir la confianza que cada clase deposita en las diferentes instituciones consideradas para México en la Encuesta Mundial de Valores 2005. Considerada una de las variables sociodemográficas más importantes y significativas en cualquier estudio sociopolítico, no es ésta una excepción en donde las diferencias de clase surgen a la superficie para revelar patrones en los niveles de confianza que otorgan los individuos de diferentes estratos sociales a las instituciones políticas y sociales. El principal resultado encontrado es que la confianza institucional decrece a la par que el nivel socioeconómico, lo cual genera una discusión sobre la efectividad del Estado evaluado según su fin de otorgar justicia redistributiva y generar condiciones de equidad necesarias para consolidar una verdadera democracia.

Introducción y marco teórico

Quizá la manera en que se presenta esta sección del capítulo recuerde un poco las teorías políticas y sociológicas del marxismo, en donde se clasifica a los individuos por clase y se pretende estudiar su interacción para definir los procesos que determinan las estructuras sociales y los procesos políticos que entre ellas se llevan a cabo. Por otro lado, tampoco es algo terriblemente grato clasificar a la gente bajo un rubro que puede cargar tanto estigma social como éste, además de resultar ambigua su

construcción, es decir: ¿Qué es en sí lo que determina la clase? ¿Son factores económicos o más bien educativos? ¿Cómo imputar las observaciones para cada categoría?

La definición de *clase* y su construcción en realidad no es materia de este compendio, por lo cual se abandona su discusión, pero no por ello se omite la explicación de cómo se considera la clase para los efectos perseguidos. Resulta conveniente hacer de lado toda noción preconcebida que pueda dar la idea de clasificar a la gente en clases. Es un hecho que las condiciones de vida (tanto tangibles como intangibles) de la gente varían mucho según el estrato social en el que se ubican, así sea éste un constructo social. El estudio de los datos muestra que, cuando menos en el ideario colectivo, la noción de clase va en relación con el ingreso y el poder adquisitivo, así como las comodidades físicas de las cuales dispone un individuo determinado.

Y no es con miras de segregación que se divide a unos de otros, sino que se pretende estudiar las causas y los efectos de esta diferenciación para poder generar mayor equidad en las condiciones y lograr estándares de vida más elevados para los menos privilegiados.

Para eliminar los posibles juicios categóricos que pudieran generarse en el proceso de investigación, se abre la posibilidad de que quienes responden la encuesta se califiquen a sí mismos y se ubiquen en el espectro de clase en la sociedad.

Si bien esto presenta un problema de subjetividad muy amplio en cuanto a los criterios que cada una de las personas utiliza para clasificarse, en términos ideológicos empata la idea que cada individuo tiene de sí mismo con la noción que tiene de las instituciones y cuánta confianza deposita en ellas.

Es posible pensar que, si el proceso de socialización del individuo depende de su contexto espacio-temporal, la región geográfica en la que éste crece altera significativamente su socialización. Por otro lado, la clase social a la que el individuo pertenece afectará mucho el contexto

espacial, incluso dentro de una misma región. Por tanto, parece importante, al estudiar los efectos de la socialización sobre la confianza en instituciones políticas, enfatizar, por un lado, el contexto temporal y, por otro, el espacial.

El lugar donde un individuo crece es un sistema que contiene patrones de adherencia y asociación vinculados entre sí (Terkenli, 1995). Por consiguiente, se puede conjeturar que la región tiene una relación directa con la sociedad por influir tanto a nivel colectivo como individual (Hoekveld y Hoekveld-Meijer, 1995).

El ejemplo más claro de esto se percibe en la burda división de México en norte y sur. A nadie escapa que los valores, tradiciones y actitudes políticas son muy distintas en Sonora y en el Distrito Federal. Basta recordar la división electoral observada en la elección presidencial de 2006 para saber que la región geográfica es una variable interesante para los políticos y los interesados en estudiar la política. Pacheco (2008) presenta un ejemplo más desarrollado, al mostrar que los jóvenes que residen en distritos o estados más competidos, políticamente, participan más que los que residen en estados menos competidos, políticamente.

Thompson (1963) define *clase social* como algo más que el grupo de individuos que tienen, más o menos, un ingreso similar. La clase social es, también, producto de un proceso histórico que lleva a los individuos a formar y sentir una identidad común, resultado de experiencias compartidas.

En este sentido, Fare (1997) propone que las clases sociales afectan la interpretación de ciertos valores sociales y pueden contribuir a la formación de movimientos sociales.

En términos generales, se puede decir que, dentro de una misma región geográfica, la clase social (aproximada aquí con el ingreso) sí afecta determinantemente no sólo el contexto material en el que el individuo crecerá (tamaño y calidad de la casa, captación de servicios públicos,

calidad de la educación, salud, etcétera) sino también los valores que le serán inculcados (en la familia y en la escuela).

Así pues, el objetivo de esta fracción es estudiar la relación que existe entre la clase y la confianza institucional, las variaciones del comportamiento al respecto por clase, y explorar las posibles causas y consecuencias que de ello se deriven. Sin mayor introducción, se da paso al estudio cuantitativo formal de los datos.

Metodología

Para la medición de la confianza institucional por clase se utilizó la Encuesta Mundial de Valores 2005 (EMV). Las variables utilizadas son las preguntas 131 a 147 de la encuesta y tienen el formato “¿Qué tanto confía usted en... [Institución]?”, cuya respuesta está codificada en cuatro niveles: mucho, algo, poco y nada. Son 17 instituciones que incluyen, en el orden que se preguntan en la encuesta: iglesia, ejército, prensa, televisión, sindicatos, policía, juzgados y tribunales, gobierno de la República, partidos políticos, Cámara de Diputados, burocracia pública, grandes empresas, instituciones ambientalistas, instituciones de mujeres, instituciones caritativas, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Asimismo, para estimar la clase a la cual pertenecen las personas se utilizó la pregunta número 252, en donde cada individuo que respondió la encuesta se clasificó a sí mismo arbitrariamente dentro de una de las siguientes seis categorías: clase alta, clase media alta, clase media, clase media baja, clase obrera y clase baja.

Pero no se tomaron las variables tal cual se muestran las preguntas. Por efectos de simplificación para la medición, se hicieron las siguientes transformaciones en la codificación para obtener las variables finales con las cuales se trabajó:

1. La pregunta de clase se convirtió en una variable con tres valores en lugar de seis, en donde se colapsaron las categorías por pares; es decir, se agregaron las observaciones así: clase alta y clase media alta a “clase alta”, clase media y clase media baja a “clase media”, y clase obrera y clase baja a “clase baja”. Hay dos aspectos que es conveniente resaltar: 1) esto se hizo porque el número de observaciones en algunas de las categorías era muy bajo para realizar inferencia estadística, particularmente en las de los extremos, y poder comparar entre niveles; y 2) del total de 1560 observaciones disponibles para México, se eliminaron 35 en donde este dato faltó para evitar sesgos en el análisis de la información, de tal forma que al final quedó una suma de 1525 observaciones.
2. Para cada una de las preguntas sobre confianza institucional se creó una indicadora de confianza en vez de mantener categorías de niveles de confianza cuya ordinalidad no necesariamente era estricta y más bien resultaba ambigua; es decir, que no quiere decir que alguien que dice confiar “poco” en una institución determinada confía *la mitad* de lo que confía alguien que respondió “mucho” para esa misma pregunta. Es por ello que se generó una variable binomial, que obviamente adquiere los valores cero y uno —en donde cero es “No confía” y uno es “Sí confía”, para acoger bajo el primer rubro las respuestas “nada” y “poco”, y las respuestas “algo” y “mucho” para construir el posterior. En todos los casos existen respuestas no tipificadas que se registran como valores perdidos, pero en este caso las observaciones no se eliminaron y simplemente se ignoraron porque se trata no de variables exclusivamente categóricas sino de indicadoras, las cuales prestan atención no al total de las observaciones en la muestra sino al total de individuos que encajan en una determinada respuesta.

Durante el análisis exploratorio de los datos se obtuvieron resultados muy descriptivos del comportamiento de la muestra con respecto a la confianza institucional que se demuestra tener categorizada por clase. Básicamente se llevó a cabo una distribución de frecuencias y sus porcentajes relativos correspondientes para conocer la distribución de la variable y, posteriormente, se hizo un recuento segmentado por institución conforme a las tres clases obtenidas de cuántos individuos confían o no para esa determinada pregunta. Para cada una de éstas se presenta su nivel de confianza y también se generaron histogramas que facilitan su interpretación.

Cabe destacar que se intentó correr modelos de regresión lineal OLS para determinar causalidad entre las variables, particularmente para analizar cómo el pertenecer a una determinada clase o identificarse con ésta tiene una injerencia directa en el nivel de confianza que otorgan los individuos pertenecientes de esa misma clase a una determinada institución. Sin embargo, dado que se trata de una variable sociodemográfica, poco se pudo establecer con respecto a una causalidad, y más bien se trata de describir cómo se comportan las personas conforme a estas categorías. El porcentaje de varianza de la variable dependiente (confianza institucional) explicado por clase era sumamente bajo —por no decir nulo—, así como la significancia de las variables independientes (categorías de clase). Sin lamentar no haber obtenido los resultados esperados en los modelos de regresión lineal, el análisis de los datos que a continuación se presenta es justamente aquel que demuestra la primera metodología empleada: la descriptiva.

Análisis de los datos

Antes de comentar los resultados obtenidos, es primordial presentar cómo se distribuyen las variables en juego para determinar a partir de

dónde surge el análisis y saber de qué manera interpretar las tendencias para las distintas observaciones y sus respectivos agregados por categoría.

En la Tabla 6 se muestra la configuración de la variable de clase y la distribución de las observaciones en sus diferentes categorías; en los datos se presentan tanto las frecuencias como el porcentaje correspondiente respecto al total de 1525 observaciones disponibles. Quizá lo primero que salta a la vista es que la clase media es exactamente el doble de la clase alta, y juntas conforman casi dos terceras partes de la muestra. Como se puede observar en la gráfica de pie que le acompaña, la clase que incluye la mayoría relativa de la población es la clase media, con tan sólo 8.2% más que el estrato más bajo. Esto hace que la proporción de personas de la clase baja sea de 1.62:1 de clase alta, aproximadamente. Hay que recalcar que estos datos se obtienen de la percepción que la gente tiene de sí misma y no están de ninguna manera vinculados con las líneas de pobreza que marca el Consejo Nacional de Población (Conapo).

Una vez que se conoce la distribución de la población en las tres diferentes clases reconocidas en este estudio, con frecuencia y porcentaje, así como las relaciones entre los diferentes niveles, es posible proseguir el análisis con la medición de los niveles de confianza que cada clase tiene en las diferentes instituciones consideradas en la EMV 2005.

También resulta imprescindible notar las abismales diferencias que existen en la distribución de estos grupos no sólo entre ellos, sino hacia

Tabla 6. Distribución por clase

<i>Clase</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>	<i>% Acumulado</i>
Alta	330	21.64	21.64
Media	660	43.28	64.92
Baja	535	35.08	100
Total	1,525	100	

dentro de ellos. La confianza que se deposita en las instituciones de mujeres es mucho más del doble de lo que se tiene por los partidos políticos en términos relativos y, técnicamente, también absolutos; sólo la clase baja los deja en antepenúltimo lugar contra el resto de las instituciones; fuera de eso, las otras dos clases y los totales muestran que éstos son los más afectados. Más adelante se analizan otras variables que afectan esta respuesta.

A nivel interno, los contrastes más grandes en la varianza los tienen la ONU y la Iglesia, donde la primera muestra una diferencia de 21% entre la confianza que le concede la clase alta contra la confianza que le otorga la clase baja; y la Iglesia queda entre las mejor posicionadas, pues

Tabla 7. Confianza en instituciones, por clase

<i>Institución</i>	<i>Clase alta (%)</i>	<i>Clase media (%)</i>	<i>Clase baja (%)</i>
Instituciones de mujeres	73.31	66.46	57.48
Instituciones caritativas	72.78	67.08	58.99
Instituciones ambientalistas	71.04	64.53	56.56
Iglesia	70.61	70.41	70.24
Ejército	70.52	65.64	57.42
ONU	63.91	56.14	42.91
Prensa	56.13	53.45	42.66
Grandes empresas	55.96	47.24	40.35
Gobierno	53.05	43.9	40.81
Televisión	51.98	46.87	44.72
TLCAN	50.15	43.68	36.97
Juzgados y tribunales	45.54	38.38	31.84
Policía	35.98	34.7	30.44
Sindicatos	34.86	30.41	28.96
Cámara de Diputados	32.01	25.27	21.9
Burocracia pública	30.89	25.89	20.43
Partidos políticos	27.83	23.21	22.2

es la que más confianza recibe en total y donde la varianza entre la clase alta y la baja es menor con tan sólo 0.37% de variabilidad, sin alterar el orden que marca el patrón para todas las instituciones consideradas. En total, la diferencia entre la barra más alta y la barra más baja, con fines comparativos, es de 52.88% entre la confianza que tiene la clase alta por las instituciones de mujeres y la confianza que tiene la clase baja en la burocracia pública.

La tabla anterior desglosa por institución el nivel de confianza que tiene cada clase en ella. Para todos los casos la confianza que proporciona la clase alta en una determinada institución es mayor que la que le da la clase media, y ésta, a su vez, mayor que la que le otorga la clase baja a esa misma.

Las instituciones de mujeres encabezan la lista con la mayor confianza recibida por parte de la clase alta. Aunque no queda definido en la EMV cuáles son exactamente estas instituciones, tampoco es del todo claro en cuáles piensa cada persona que responde a esta pregunta. Sin embargo, se puede especular que son aquellas que vigilan, cuando menos teóricamente, la equidad de oportunidades por género y los derechos de las mujeres, ya sean públicas o privadas, como el Inmujer, entre otras.

Es curioso notar que la diferencia entre la clase alta y la clase media es menor que la diferencia entre la clase media y la clase baja. Quizá ello se deba a que son las mujeres de clase baja las que tienen menos acceso a la justicia y, sólo en algunas ocasiones, enfrentan un esquema tradicionalista más rígido.

En segundo lugar de la lista se encuentran las instituciones caritativas u organismos de beneficencia pública altruista y sin fines de lucro. Al igual que en el caso de las instituciones de mujeres, no se tiene un listado con precisión de cuáles han sido consideradas al responder, pero su carácter define un perfil determinado que da una idea suficiente para responder adecuadamente según se considere de fiar o no. Si bien la clase alta tiene marginalmente, por no decir de manera insignificante, menos confianza en este tipo de instituciones, no aplica el mismo caso

para la clase media ni para la clase baja, por lo que la confianza total depositada en las instituciones caritativas es mayor que la confianza que se le otorga a las instituciones de mujeres.

En la tercera posición completando la terna de instituciones no enlistadas y de carácter benefactor, se encuentran, los organismos en pro del medio ambiente. Tampoco queda especificado si es referente a dependencias gubernamentales como la Semarnat o la Sagarpa u organizaciones mundiales como Green Peace. A diferencia de la comparación entre las instituciones de mujeres y las caritativas, en este caso las tres clases muestran tener menor confianza en los ambientalistas. Para el caso de las clases media y baja se encuentra como la quinta institución de mayor confianza.

Aquí cabe resaltar que la encuesta haya sido levantada en 2005, sobre todo antes de discutir los resultados en las dos instituciones siguientes. En 2005 durante el sexenio de Vicente Fox, cuando la política de seguridad era mucho más recatada y menos militarizada; además de que los temas discutidos en el Legislativo (particularmente en la ALDF) no eran necesariamente de un carácter tan liberal en términos de ideología social que causaran tanto revuelo y molestia entre la jerarquía católica. Aunado a esto, fue un año de sucesión en el Vaticano y los temas de pederastia que recientemente han inundado la prensa, si bien ya eran conocidos, no habían sido exacerbados entre la población de tal manera. Tener en mente estos dos detalles ayuda mucho a las interpretaciones posteriores.

La Iglesia se lleva los laureles en tener la menor varianza en la confianza institucional con tan sólo 0.37%, contra un promedio de 11.27% entre las 17 instituciones consideradas; además de ser la que más confianza recibe por parte de la clase baja y la clase media, lo cual, como se mostró en la distribución de la variable de clases, conforma casi dos terceras partes de la muestra. El carácter guadalupano del pueblo mexicano sigue siendo muy fuerte y la fidelidad de los feligreses para con sus creencias es aún muy sólida, sin importar la liberalización de las ideas en pleno siglo XXI.

Y casi debajo de la Iglesia se encuentra el Ejército, aunque, para este caso, la varianza entre clases vuelve a ser alrededor del promedio. Si bien sus operaciones en frontera y las continuas quejas por parte de comunidades indígenas existen desde mucho antes que esto, no había la severa crítica que hoy hay en boga por los despliegues militares en la guerra declarada por parte del presidente Felipe Calderón para con las organizaciones delictivas —particularmente el narco. Con violaciones o sin ellas (los detalles específicos quedan a revisión de los particulares y no son materia de discusión en este caso), es un hecho que la confianza en el Ejército que se demostró en 2005 es por mucho mayor a lo que se podría esperar en 2010.

México ha sido miembro de Naciones Unidas casi desde sus inicios y, pese a toda la ayuda que se ha recibido de algunos de sus organismos internos como el Banco Mundial y la UNESCO, entre otras, y el impacto positivo que la cooperación multilateral ha tenido en este país, la confianza por la ONU es aún muy baja en términos relativos. Prácticamente, inaugura la serie de instituciones con confianza media, con el primer número debajo de 50% por parte de la clase baja que, curiosamente, ha sido la más beneficiada por sus acciones. Con un riesgo muy grande, es posible especular que tenga que ver con el nivel de información que posee la gente al respecto y, a su vez, se sabe que es la clase baja la que tiene tristemente una menor escolaridad.

La prensa en México se mueve en un espectro extremista: desde publicaciones de prestigio y confianza como el periódico *Reforma* o el *Excelsior*; hasta la oferta que se encuentra en lo más profundo de la red de transporte colectivo en todo el país como *El Metro* y *El Gráfico*, pasando por periódicos intermedios locales y nacionales. Creer en qué se dice sigue predominando sobre quién lo dice en este país. Y prueba de ello es que más de 50% de la clase alta y la clase media confían en la prensa. Respecto a la clase baja, la diferencia entre la confianza que tiene por la ONU y la que otorga a la prensa es meramente marginal. Sorprende ver

que tiene mayor confianza que la televisión, quizá porque se trata de un público más reducido en términos estrictamente comparativos.

Las grandes empresas aparecen casi en la mediana de la confianza institucional. Salta a la vista que sólo la clase alta confía en más de 50% en ellas, siendo que se podría esperar que, dado que los propietarios y altos ejecutivos son miembros de la clase alta, hubiera más confianza por parte de esta clase en las grandes empresas.

La primera cifra debajo de 50% se presenta en la clase media y bastante rescatable es el nivel de confianza que la clase baja tiene en ellas; quizá la presencia de sindicatos colabore a tener opiniones favorables en una fracción de las clases media y baja que, aunque no es mayoría, es bastante significativa.

Y justo por debajo de las grandes empresas, en la mediana de las instituciones, se encuentra el Gobierno de la República. Con más confianza que desconfianza por parte de la clase alta, no sale tan bien calificado como se podría esperar, sobre todo si se considera que se trata del gobierno federal y no local en un sexenio que experimentó un crecimiento económico moderado y estabilidad suficiente, además de ser la primera vez que se vivía la alternancia en México. Cabe destacar que tampoco se especifica qué parte del gobierno federal se evalúa porque, aunque posteriormente se encuentran preguntas particulares sobre los poderes Judicial y Legislativo de la federación, no queda claro que sean las dependencias del Ejecutivo las que se van a evaluar de manera exclusiva. Quizá es esto lo que baja en un buen grado la calificación de confianza en la muestra.

Finalmente, en un intento de crear un lazo entre las secciones de este capítulo, *grasso modo* se presenta una distribución de las clases socioeconómicas en las cuatro regiones consideradas en la tercera parte de este capítulo. Quizá la observación más importante a rescatar de esta distribución de los datos presentados en la Tabla 8 es que solamente en el caso de la región sur la clase predominante es la clase baja, contra 45%

Tabla 8. Distribución de clase por región

<i>Región</i>	<i>Clase alta (%)</i>	<i>Clase media (%)</i>	<i>Clase baja (%)</i>	<i>Total (%)</i>
Norte	20.14	45.08	34.77	100
Centro occidente	26.12	45.02	28.87	100
Centro	22.92	45.21	31.87	100
Sur	17.8	36.8	45.4	100
Total	21.64	43.28	35.08	100

aproximadamente de clase media en las otras tres regiones consideradas en la siguiente sección.

Conclusiones de la sección

En general, se observa que las instituciones particulares dominan la alta confianza y las públicas la baja confianza de las tres clases consideradas en este estudio, independientemente de qué clase se trate. En todos los casos se pudo observar el mismo patrón: las clases altas tienden a confiar más que las clases bajas, y es justo aquí donde cabe hacer una reflexión para cerrar la sección en dos líneas, las mismas que se acaban de enunciar.

En primer lugar se refleja cómo ha caído la confianza en las instituciones políticas más que la confianza en las instituciones privadas, lo cual llama la atención a la teoría de eficiencia institucional y los incentivos que tienen determinados actores para hacer más eficientes los procesos que, a final de cuentas, son en beneficio personal: el dilema radica en que mientras los particulares encuentran provecho en el beneficio de la empresa, la estructura de incentivos en el entorno político mexicano no favorece que los actores políticos procuren una utilidad social sino meramente un beneficio personal, además de que el proceso político se

ve impedido por las estructuras burocráticas existentes y el conflicto de intereses en materia pública. El resultado afecta, incluso, uno de los fines más importantes del Estado: la justicia redistributiva. Y es aquí donde entra en razón el siguiente punto en la discusión.

La clase baja, en realidad los menos privilegiados en México, en gran medida ha perdido la esperanza en las instituciones. Esto cuestiona ambos lados: ¿por qué no han sido suficientes los esfuerzos de las instituciones —sobre todo las públicas, para ganar su confianza y eliminar la abismal diferencia entre unos y otros?, ¿por qué si muchos de los sectores menos privilegiados ya no tienen confianza en las instituciones aún siguen esperando actitudes paternalistas que regulen y redistribuyan para mejorar su situación? De ninguna manera se asume en términos absolutos ninguna de las dos interrogantes anteriores, pero el objetivo de la academia se pierde si se pretende cerrar los ojos ante los problemas que atañen a la nación.

Idealmente el objetivo no debería ser aumentar la confianza institucional de las clases baja y media, sino, en primera instancia, reducir las barreras de clase al mínimo no a través del paternalismo, sino por medio de equidad de oportunidades y vigilando que el mercado opere de manera adecuada, sin intervenir en él. En segunda, se tiene que cambiar el esquema de incentivos en las instituciones públicas para hacerlas más eficientes, pues, al final del día, la confianza que se les otorgue será meramente una consecuencia.

Determinantes regionales de la confianza institucional

En esta tercera parte se estudian los contrastes entre diferentes regiones del país respecto a la confianza institucional que otorgan sus individuos y se procura deconstruir un tanto las razones que provoquen esto. Las instituciones consideradas son exactamente las mismas que en la sección

anterior de este capítulo, pues se ha utilizado la misma base de datos: la Encuesta Mundial de Valores 2005 para México, y las mismas observaciones que se habían segregado para comparar de manera clara y directa los resultados entre las partes del capítulo. La metodología de medición es diferente al capítulo anterior, justamente por las diferencias que hay entre una variable de clase y una variable de región; mas al respecto se discute en la descripción metodológica.

Los principales hallazgos son que las regiones norte y centro occidente tienden a confiar bastante más en las instituciones que, por ejemplo, la región centro, además de que la región sur muestra ser un punto de contraste muy fuerte respecto a las demás regiones, principalmente por su desarrollo histórico y geográfico, es decir, en el tiempo y en el espacio.

Introducción y marco teórico

Dividir cualquier país en regiones no es una tarea fácil porque las variables a tomar en cuenta no son meramente geográficas y, en muchos casos, la división política tiende a mezclar diversas identidades nacionales, lo cual, en términos de identificar patrones ideológicos determinados en cada una de las zonas delimitadas, puede complicar la claridad de los resultados. No obstante, aunque los límites físicos rara vez estén determinados con una marca geográfica particular, en la mayoría de los países se pueden identificar diferencias en los valores que presentan personas de “norte” o “sur”, entre otras diferenciaciones regionales.

En el caso de México, dado su desarrollo histórico, se pueden identificar regiones muy diferentes dentro de un Estado que posee una riqueza y diversidad cultural tan basta como el nuestro. La justificación es, en realidad, bastante simple y pudiera parecer reduccionista una di-

visión tan escueta porque no comprende la diversidad étnica en su totalidad; la razón de esto es que no se plantea identificar a cada uno de los grupos étnicos en el análisis, sino tomar consideraciones generales en el ámbito regional.

Se han identificado las siguientes cuatro regiones para México:

1. *Norte*: La región norte incluye a los estados de Baja California, Baja California Sur, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Sinaloa, Durango, Zacatecas y San Luis Potosí. Culturalmente, recuerda la zona aridoamericana que corresponde a lo que actualmente es México. Cabe la pena recordar que las variable climáticas no permitieron el desarrollo de establecimientos precolombinos como los que hay en otras regiones del país, por lo que se encuentran vestigios de culturas principalmente nómadas. No fue sino hasta una etapa postindependentista que se decidió poblar esta zona y comenzar con su desarrollo hasta llegar a tener un área con un desarrollo industrial tan exitoso como lo vemos hoy en día.
2. *Centro occidente*: En tiempos de la Colonia, aunque pocos lo saben, esta región tenía su propia delegación administrativa y no era, propiamente dicho, parte de la Nueva España. Al igual que en las próximas tres regiones, quizá sea ésta la variable que más injerencia tuvo en la delimitación de la zona. Los estados que comprende son los siguientes: Aguascalientes, Guanajuato, Nayarit, Jalisco, Michoacán, Querétaro y, aunque no existe ninguna observación realizada en esta entidad federativa entre las 1,525 consideradas, por motivos geográficos se incluye también Colima. Bien se debe resaltar el hecho de que los límites de entonces y los límites de ahora no necesariamente se corresponden, y quizá pudiera tomarse en cuenta también la estrecha relación que existe entre el Bajío y los Altos de Jalisco.

3. *Centro*: La capital que fungió entonces, misma que sigue en pie hoy, y sus alrededores, son principalmente el distintivo de zona. Punto intermedio de comercio y zona administrativa en tiempos de centralismo, aunque no sea exactamente la mitad en términos estrictamente espaciales, el centro está conformado por la capital, el Distrito Federal, y otros cinco estados: Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla y Tlaxcala.
4. *Sur*: Finalmente, no por ello menos importante, existe otra zona que desde tiempos prehispánicos se distinguió por su riqueza cultural y su independencia respecto al centro, razón por la cual se llegó a instalar otra administración diferente en esta región en tiempos del dominio ibérico. Al sur del país están los estados de Guerrero, Oaxaca, Veracruz, Tabasco, Chiapas, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

Una vez consideradas las razones para dividir al país en las cuatro regiones que se presentan en este estudio, es posible dar un paso más adelante y presentar la configuración de los datos como tal para elaborar, posteriormente, una interpretación de los resultados obtenidos en los modelos generados.

Metodología

Puesto que las secciones regionales no guardan la misma ordinalidad entre sí que las clases sociales, es decir, que es una variable categórica multinomial no ordinal, no se puede esperar que crezca o decrezca la confianza institucional con la latitud. Si en general las regiones muestran un nivel de confianza en distintas instituciones con un mismo patrón, el ordenarlas de tal forma que los histogramas mostraran las mismas tendencias a la baja que se comprueban en la sección de clase, tales tendencias no tendrían las interpretaciones que es posible hacer para el

capítulo anterior. Como no son variables continuas, no se puede llevar a cabo un análisis de correlaciones de Pearson y, si bien es cierto que para este tipo de variables existe la correlación de Spearman, su interpretación deja mucho que desear.

Como se ha descrito en el capítulo introductorio, este libro sigue una metodología por análisis de regresión lineal OLS. Si bien se pudo omitir la parte de clase porque los descriptivos arrojaron toda la evidencia necesaria y las variables no resultaron significativas, esto se puede justificar porque se trata de variables sociodemográficas que tienen como objetivo describir a la población y no necesariamente explicar de manera parsimoniosa un determinado fenómeno, que en este caso se trata de la confianza institucional. Estas variables casi siempre se utilizan meramente como variables de control y no como variables explicativas.

Las variables dependientes son exactamente las mismas que clasifican la confianza institucional como la suma de las observaciones sí confían o no confían, la misma variable que se generó para el análisis de clase.

En este caso, como el objeto de estudio son los puntos de comparación y contraste entre regiones y no otras variables explicativas, sino únicamente estas *descriptivas*, se generaron variables indicadoras de cada una de las regiones y se agregaron como variables independientes al modelo. Como no es posible incluir un conjunto de variables independientes que guarden una correlación perfecta, la región sur ha sido separada de la regresión lineal y es analizada posteriormente, considerando la incidencia de casos de confianza para cada institución, la probabilidad condicional de que se otorgue un buen nivel de credibilidad en las instituciones y la correlación entre la zona y la confianza.

No por ello es menos importante señalar que la interpretación de los resultados de cada una de las otras regiones depende, a su vez, de los resultados de la región sur, pues es utilizada como grupo de control para comparar y contrastar los resultados obtenidos. La razón por la cual se eligió a la región sur como grupo de control en el análisis es porque es

ésta el área que mostró el patrón más atípico en el análisis descriptivo de los datos.

Análisis de datos

Nuevamente, este análisis describe la distribución de la variable de región para poder determinar cómo están comprendidas las 1,525 observaciones en cada una de las cuatro regiones justificadas teóricamente al inicio de esta tercera parte.

La Tabla 9 indica tanto la frecuencia como la proporción de cada una de las regiones, es decir, especifica cuántos individuos se clasificaron en una región determinada. A diferencia de la variable de clase, la clasificación de región no es subjetiva y no queda a criterio del encuestado ubicarse dentro de una u otra categoría, sino que es indicada por el encuestador según el lugar en donde haya sido aplicado el cuestionario y sigue una clasificación previamente establecida, como se puede apreciar en la justificación teórica. Como puede observarse en la muestra, la región centro aporta más individuos, seguida por la zona norte justo por debajo; por otro lado, la división centro occidente queda con menos observaciones, pues aporta un total de 19.08% de casos, debajo de la región sur, que participa con 22.1% de los encuestados.

Tabla 9. Distribución por región

<i>Región</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>	<i>% Acumulado</i>
Norte	417	27.34	27.34
Centro occidente	291	19.08	46.43
Centro	480	31.48	77.0
Sur	337	22.1	100
Total	1,525	100	

Una vez que se conoce la distribución de la variable de región y su configuración, se da seguimiento a su relación formal con la confianza en las diferentes instituciones que los individuos en cada región han afirmado tener. Se presenta una tabla con los principales coeficientes de los modelos de regresión lineal realizados y, posteriormente, su interpreta-

Tabla 10. Modelos OLS de confianza institucional por región, coeficientes y significancia estadística

<i>Institución</i>	β_1 - Norte	β_2 - Centro occidente	β_3 - Centro	R^2 Ajustada ²
Iglesia	0.1418948***	0.0718277**	-0.054878*	0.0279
Ejército	0.1580907***	0.024594	0.0294866	0.0152
ONU	0.1447968***	0.1257728***	0.0141191	0.0148
Televisión	0.1421668***	0.0156659	0.0199562	0.0117
Policía	-0.0128303	-0.0825335**	-0.1210591***	0.01
Prensa	0.1506931***	0.0604747	0.0706368**	0.0094
Sindicatos	0.0077432	-0.0609115	-0.0897256***	0.0066
Instituciones caritativas	0.1181204***	0.0687528*	0.0555338	0.0057
TLCAN	0.0731594**	0.0472724	-0.0231448	0.0045
Instituciones de mujeres	0.0931294***	0.0258861	0.0406313	0.0031
Gobierno	-0.0396121	-0.0087839	-0.0852625**	0.0028
Burocracia pública	0.0378031	-0.0204586	-0.0374892	0.0027
Juzgados y tribunales	0.0468331	0.0095219	-0.035904	0.0023
Cámara de Diputados	-0.0167089	-0.0313013	-0.0696599**	0.0019
Grandes empresas	0.082631**	0.0507367	0.0331905	0.0015
Partidos políticos	0.02	-0.0192656	-0.039485	0.0011
Instituciones ambientalistas	0.0163391	-0.0047757	-0.0181126	-0.0012

*Significativo con p-value < 0.1, **Significativo con p-value < .05, ***Significativo con p-value < .01

En todos los casos se observa que la R^2 es .002 menor que la R^2 normal. Es por eso que en la última observación se obtiene una R^2 negativa.

ción, no sin antes prestar atención al hecho de que no todas las variables han resultado estadísticamente significativas, por lo que no será posible interpretarlas, aun cuando se presente la información en un afán de abrir posibles preguntas para investigaciones posteriores y dejar ver las tablas de resultados totales.

En este caso, el orden en que se presentan las instituciones tiene que ver con la proporción de la varianza que explica cada modelo, legible en la última de las columnas en donde se presenta el coeficiente que mide la R^2 ajustada. El hecho de que no se muestren muy grandes no es algo necesariamente decepcionante para los fines de este estudio: hay que recordar que lo único que se mide en este caso es la distribución de la confianza por las regiones y no se pretende que las diferentes regiones expliquen en su totalidad la variación en la confianza institucional; como se ha mencionado anteriormente, este capítulo es de carácter *descriptivo* y busca explicar los distintos perfiles de la población en relación con la credibilidad en las instituciones, más allá que pretenden explicar todo el fenómeno de confianza institucional como tal. La razón por la cual el listado de instituciones se basa en este índice es porque, para cada institución dada, el perfil de región tiene mayor o menor injerencia en su explicación, y es esta misma relación uno de los indicadores más importantes en la interpretación. En el último de los casos, el modelo que aplica para las instituciones ambientalistas muestra una R^2 menor a cero, lo cual es técnicamente imposible de concebir en términos reales porque no existe una varianza negativa; esto se debe a que los coeficientes presentados son R^2 ajustada, medición que busca hacer los arreglos pertinentes en la medición de este coeficiente y no necesariamente muestra el cálculo del dato crudo tal cual. En general, se observa que la R^2 ajustada es .002 menor que la R^2 normal; si se toma esto en consideración, se observa que la R^2 normal ya es positiva.

En un afán de apego a la rigidez metodológica, se ofrecen comentarios únicamente a las variables indicadoras significativas presentadas

de manera agrupada por cada institución correspondiente. Los párrafos siguientes muestran el análisis.

Encabeza la lista nuevamente, no sólo por su cociente de R^2 , sino también por ser la única institución en donde las tres variables indicadoras independientes han resultado estadísticamente significativas, la Iglesia. La única región que tiene una injerencia en el nivel de confianza mayor a 10%, con un resultado además significativa, es la zona norte. Tanto esta región como el centro occidente del país tienen coeficientes positivos, es decir, que el nivel de confianza en la Iglesia aumenta en el caso de los individuos que habitan estas zonas. Por el lado contrario, el hecho de que una persona viva en la región sur del país reduce el nivel de confianza en la Iglesia. Cuesta trabajo creer que la devoción en el norte y centro occidente sea mayor que la del centro, aunque se debe tomar en cuenta que las provincias más conservadoras están en estas regiones, lo cual quizá sea determinante en este índice. Asimismo, aunque en la región centro se encuentra Puebla, no es suficiente como para opacar el liberalismo que se puede observar, por ejemplo, en el Distrito Federal.

Nuevamente viene a la mente el hecho de que la EMV sea su edición 2005, pues es casi increíble encontrar que la única región en la cual la variable sea significativa en lo que a la medición de la confianza en el ejército se refiere sea precisamente la zona norte y, menos aún, con un coeficiente positivo. Por el contrario, si bien podría darse el caso en donde la variable resultara significativa por la homogeneidad en la respuesta, se esperaría que el coeficiente fuera negativo y mucho mayor, cuando menos a 0.5. El énfasis en la temporalidad tiene que ver más bien con la guerra contra el narcotráfico, que afecta principalmente a los estados del norte, en donde los despliegues militares han causado un enfado mayor entre la población. Por ahora, el comentario se limita a la significancia y signo del coeficiente que se muestra para los datos correspondientes a la EMV 2005.

A diferencia de lo que se encontró en el caso de clase, la ONU aparece muy bien evaluada en el estudio de región.

Las cuatro instituciones en las que ni una sola de las variables resultó significativa son la burocracia pública, los juzgados y tribunales, los partidos políticos y las instituciones ambientalistas. Es por ello que no se presenta un análisis de las indicadores de región en cada una de estas instituciones, aunque la lectura que se le quiera dar a la información presentada se deja a criterio del lector. Por ahora no queda más que resaltar justamente este hecho de no significancia estadística.

Si bien es cierto que los coeficientes, resultado de los modelos de regresión lineal presentados e interpretados anteriormente van en relación con la región sur, pues matemáticamente es el punto de comparación para generar los coeficientes, queda abierto un espacio para la lectura de los datos específicos en la región sur.

No tiene caso realizar regresiones lineales con una sola variable independiente (la cual sería la indicadora de región sur si quisiera realizarse un análisis similar al anterior), por lo que se ha llevado a cabo un estudio de probabilidades condicionales bayesianas y correlaciones —además de la distribución de casos sujetos a ciertas condiciones para estudiar la confianza que la región sur deposita en las diferentes instituciones (Tabla 11).

Finalmente, y para contribuir a una lectura global en relación con la sección anterior en este capítulo, se presenta a continuación la Tabla 12, que muestra las distribuciones de regiones por clase. Los comentarios pertinentes se realizan al calce de ésta.

Esta tabla puede ser un poco engañosa en su interpretación, por lo cual se presta atención a varios aspectos particulares para poder dar una lectura un poco más interpretativa de la información que se presentó anteriormente. Hay dos aspectos fundamentales que resaltar para ofrecer una lectura propia: el primero de ellos es que las distribuciones están sesgadas, a su vez, por la proporción de observaciones que cada región

Tabla 11. Probabilidades y correlaciones de la confianza institucional en la región sur

<i>Institución</i>	<i>Sur /Sí confía</i> ¹	<i>Sur</i> ²	<i>Probabilidad</i> ³	<i>Correlación</i> ⁴
Iglesia	224	335	66.87%	-0.0411
Instituciones ambientalistas	208	328	63.41%	0.0024
Instituciones de mujeres	196	324	60.49%	-0.0481
Instituciones caritativas	193	326	59.20%	-0.0703
Ejército	190	327	58.10%	-0.0633
Gobierno	160	328	48.78%	0.0419
ONU	149	320	46.56%	-0.0719
Prensa	138	323	42.72%	-0.0795
Grandes empresas	138	325	42.46%	-0.0454
Televisión	139	328	42.38%	-0.0514
TLCAN	129	317	40.69%	-0.0229
Policía	128	326	39.26%	0.0641
Juzgados y tribunales	121	324	37.35%	-0.0037
Sindicatos	113	326	34.66%	0.0432
Cámara de Diputados	94	326	28.83%	0.0393
Burocracia pública	83	324	25.62%	0.0063
Partidos políticos	81	325	24.92%	0.0130

¹Frecuencia de individuos de la región sur que *sí* confían en la institución correspondiente.

² Total de individuos en la región sur para los que aplica la indicadora de confianza. Las diferencias del total entre instituciones se deben a que las respuestas NS/NC fueron tratadas como valores perdidos.

³ Probabilidad de que un individuo de la región sur *sí* confíe en la institución correspondiente. El porcentaje se obtiene al dividir la segunda columna entre la tercera, lo cual es estrictamente un cociente de probabilidad bayesiana.

⁴ El coeficiente de correlación de Pearson es exactamente igual al de Spearman para todos los casos porque se trata de la correlación entre dos variables indicadoras que toman únicamente los valores 0 o 1.

Tabla 12. Distribución de regiones por clase

<i>Clase</i>	<i>Norte (%)</i>	<i>Centro occidente (%)</i>	<i>Centro (%)</i>	<i>Sur (%)</i>	<i>Total (%)</i>
Clase alta	25.45	23.03	33.33	18.18	100
Clase media	28.48	19.85	32.88	18.79	100
Clase baja	27.10	15.70	28.60	28.60	100
Total	27.34	19.08	31.48	22.10	100

Tabla explicativa de variables usadas y recodificadas
para la sección de variables generacionales

<i>Código</i>	<i>Etiqueta</i>	<i>Pregunta tomada de la Encup 2008</i>	<i>Valores</i>
p6d, p6e, p8a, p8b, p8c, p8d, p8e, p8f	p6d = jueces y juzgados. p6e = partidos políticos p8a = IFE p8b = SCJN p8c = ejército p8d = Cámara de Diputados. p8e = Cámara de Senadores. p8f = CNDH	¿Qué tanta confianza le inspira?	1 = mucho 2 = algo 3 = poco 4 = nada

LA INFLUENCIA DE VARIABLES SOCIODEMOGRÁFICAS

con_jyj, con_pp, con_ife, con_scjn, con_ej, con_dip, con_sen, con_cndh	con_jyj = confianza en jueces y juzgados. con_pp = confianza en partidos políticos. con_ife = confianza en IFE. con_scjn = confianza en SCJN. con_ej = confianza en ejército. con_dip = confianza en Cámara de Diputados. con_sen = confianza en Cámara de Senadores. con_cndh = confianza en CNDH.	N.A.	0 = nada 33 = poco 66 = algo 100 = mucho
c_rec	$(con_ife + con_cndh) / 2$	N.A.	Variable continua de 0 a 100, donde 0 = nada y 100 = mucho.
c_trad	$(con_pp + con_jyj + con_scjn + con_dip + con_sen + con_ej)$	N.A.	Variable continua de 0 a 100, donde 0 = nada y 100 = mucho.
c_trad_b	$(con_pp + con_jyj + con_dip + con_sen)$	N.A.	Variable continua de 0 a 100, donde 0 = nada y 100 = mucho.
conf_trad, conf_trad_b, conf_rec	Recodificación de c_trad, c_trad_b y c_rec, respectivamente.	N.A.	0 = nada 1 = poco 2 = algo 3 = mucho
i_conf_trad, i_conf_trad_b, i_conf_rec	Indicadoras de confianza en instituciones tradicionales, tradicionales b y recientes, respectivamente.	N.A.	0 = nada/ poco. 1 = algo/ mucho.

aporta al total de la muestra; esto se puede ver en los totales de cada región, que son exactamente los mismo que se habían presentado en la tabla de distribución de la variable de región. El segundo aspecto es, por tanto, que el dato más importante no es ver las proporciones sino las tendencias, ya sean a la alza o a la baja, de distribución de clase por región. Con esto en mente, es posible interpretar.

Para el caso de las regiones centro occidente y centro, la clase alta tiene la mayor participación, seguida ordenadamente hacia la clase baja, pasando por la clase media. En la región sur se da el caso contrario, pues la clase alta es la menor y la clase baja la más grande de las tres. La única región que muestra a la clase media como la más sólida de las tres es justamente la zona norte, lo cual habla muy bien de la distribución del ingreso en la región. Retomando el contenido de este capítulo en sus páginas previas, bien vale la pena ver que la región sur es la más atípica, precisamente porque ahí las condiciones de vida desfavorables afectan a los más; y los de la zona norte constantemente muestran una mayor credibilidad y confianza en las instituciones, tanto públicas como privadas.

Conclusión de la sección

A lo largo de los diferentes modelos de regresión lineal presentados se observa como una constante que la región que tiende a mostrar mayor confianza en las instituciones es la zona norte del país, seguida por los estados del centro occidente que, aunque no de una manera predominante, sí muestran una mayor incidencia de desconfianza respecto a la región sur. Con esto, se debe tener en cuenta que el signo de los coeficientes es en relación comparativa constante con la zona sur. Para el caso centro, se observa que es predominante la desconfianza de la población en las instituciones, aunque existen casos en que la confianza del centro es mayor que la del sur en ciertas instituciones.

Una vez que se han determinado los grados de confianza en el ámbito regional, es importante rescatar las razones que puedan explicar estas variaciones. A final de cuentas todos somos mexicanos y la segmentación regional no tomó en cuenta la diferencia de grupos étnicos, por lo que difícilmente se puede ofrecer una explicación culturista o lingüística al respecto. Más bien se trata, al igual que en el caso de la clase social, de un desarrollo económico y de condiciones de vida las que marcan la pauta, y con esto no se hace referencia al nivel de ingreso agregado en tal o cual región, sino a su distribución y cómo se reflejan en las condiciones de vida la infraestructura y los procesos sociales.

A final de cuentas las instituciones han sido creadas con un objetivo en particular, que es hacer más eficientes los procesos sociopolíticos y reducir los costos de las transacciones, los cuales se pueden medir en los efectos tangibles e intangibles que de la organización social resulten, la solidez de capital social, el desarrollo general, etcétera. Si bien no lo determina de una manera tajante, la confianza institucional es una buena forma de aproximarse a la satisfacción o el descontento social generalizado ante los resultados que estas instituciones, generen y es justamente esto lo que el presente capítulo demuestra. Quizá deba existir más cooperación entre regiones para que se aprenda de los éxitos y fracasos, aciertos y errores de cada una y así mejorar al unísono como nación, progresar todos juntos como mexicanos.

Discusión

Después de haber deconstruido las variables sociodemográficas de generación, clase y región en diferentes categorías válidas para México, se encuentran resultados muy importantes para el estudio de estos factores como determinantes de una estructura ideológica diferente entre unos individuos y otros. Luego de revisar tales categorías en cada una de las

secciones de este capítulo, es posible pensar en ciertos perfiles de personas que tienden a confiar más o menos en las instituciones. Por ejemplo, tomando los extremos ideológicos, mientras que se puede esperar que una persona mayor, de la zona norte del país y perteneciente a la clase alta confíe mucho en las instituciones; alguien de la zona sur, joven y de clase baja, difícilmente confiará en las instituciones de la misma manera que la persona anteriormente mencionada. He aquí el valor del estudio de las variables sociodemográficas en la comprensión de la confianza institucional: aunque no sean netamente los determinantes del objeto de estudio, sí es posible generar perfiles de propensión a la confianza, y prueba de ello son las páginas anteriores.

El estudio de generación muestra que las instituciones tradicionales han perdido la credibilidad de la población a través de las generaciones, principalmente por la manera en que diferentes acontecimientos históricos han afectado los procesos de socialización de los individuos a través del tiempo. En la sección de clase se muestra cómo la gente con un menor ingreso y condiciones de vida más desfavorables ha perdido la confianza en los organismos que la sociedad tiene para hacer más eficientes todas las transacciones, hecho entendible porque no han obtenido mayores beneficios de estos procesos. Finalmente, en lo que a región se refiere, todo apunta a que el nivel de confianza está determinado, al igual que con la clase social, por el nivel de desarrollo en la infraestructura, tanto pública como privada, y una distribución en el ingreso más pareja, en una región determinada.

Todos, a su vez, consideran que las instituciones privadas generan un mayor nivel de confianza en la población mexicana en general. No se pretende dar una lectura alarmista, pesimista, o una crítica negativa y destructiva; por el contrario, este breve estudio ayuda a identificar factores que influyen en la confianza institucional con miras a mejorarla y reconstruir la pérdida que se ha ido dando con el tiempo en diferentes estratos y regiones diversas. Las observaciones que aquí se apuntan son,

como se ha mencionado varias veces a lo largo de este capítulo, de un carácter mucho más descriptivo que causal; vale la pena prestar atención a los demás capítulos para entender con mayor profundidad las variables que influyen causalmente en la credibilidad que se le otorga a las instituciones, así como para desglosar a las mismas instituciones en diferentes categorías.

Parte II
Confianza en los Poderes de la Unión

3. Confianza ciudadana en el Poder Legislativo. Congreso de la Unión mexicano

Laura L. Enríquez

La confianza ciudadana en instituciones políticas ha experimentado un franco declive en la mayoría de las democracias del mundo. México no es la excepción, la confianza de los mexicanos en sus Poderes de la Unión es, en general, muy baja. Una de las instituciones especialmente erosionadas en este sentido ha sido el Congreso de la Unión, que ha mostrado los niveles más bajos de confianza, incluso por debajo del presidente de la República y de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. El presente estudio analiza la Encuesta Nacional de Filantropía (ENAFI 2005, 2008) y la encuesta de Grupo Reforma (Reforma 2007) para encontrar los determinantes de la confianza ciudadana en el Congreso de la Unión. Según los análisis de regresión llevados a cabo con datos de la ENAFI, el factor que, tanto en 2005 como en 2008, se asocia positivamente a la confianza en el Congreso de la Unión es ser miembro de un partido político. Con el fin de establecer si la confianza en la Cámara de Diputados y en la de Senadores tiene determinantes asociados distintos, se llevaron a cabo otros dos modelos de regresión con datos de la encuesta de Grupo Reforma (2007). Dichos resultados revelaron que los factores asociados a la confianza son muy similares para las dos cámaras, mostrando ambas una relación positiva con mayor interés en la política, con mayor satisfacción por la democracia, con una ideología de derecha, con una mejor evaluación del desempeño de la economía y con mayor

confianza interpersonal; las únicas diferencias significativas se observan en algunas variables demográficas.

Introducción

La confianza de los ciudadanos en sus instituciones políticas ha experimentado una fuerte erosión en la mayor parte de las democracias del mundo. En México, la confianza ciudadana, particularmente en instituciones de gobierno como los Poderes de la Unión, ha alcanzado niveles muy bajos en los últimos años; de estas tres instituciones a la que se le otorga el menor nivel de confianza (a la par de la policía y los partidos políticos) es al Congreso de la Unión. El presente estudio atiende a las siguientes interrogantes: ¿La confianza que se tiene en el Congreso de la Unión responde a una predisposición general del ciudadano a confiar o desconfiar, o bien tiene factores asociados que pueden explicar su comportamiento? ¿Los determinantes de la confianza son iguales o distintos para la Cámara de Diputados y para la de Senadores?

Para responder las preguntas de investigación se llevó a cabo un análisis de los datos de la Encuesta Nacional de Filantropía (ENAFI 2005, 2008) y de la encuesta de Grupo Reforma (*Reforma* 2007), el cual arrojó los factores asociados al bajo nivel de confianza ciudadana en el Congreso de la Unión en México, y en la Cámara de Diputados y Senadores, respectivamente. Según los análisis de regresión llevados a cabo con datos de la ENAFI, el factor que, tanto en 2005 como en 2008, se asocia positivamente a la confianza en el Congreso de la Unión es ser miembro de un partido político.

Con el fin de establecer si la confianza en las cámaras de Diputados y de Senadores tiene determinantes asociados distintos, se llevaron a cabo otros dos modelos de regresión con datos de la encuesta de Grupo Reforma (2007). Dichos resultados revelaron que los factores asocia-

dos a la confianza son muy similares para las dos cámaras, mostrando ambas una relación positiva con mayor interés en la política, con mayor satisfacción por la democracia, con una ideología de derecha, con una mejor evaluación del desempeño de la economía y con mayor confianza interpersonal; las únicas diferencias significativas se observan en algunas variables demográficas.

Si bien la teoría ha estudiado a nivel comparado los determinantes de la confianza en instituciones políticas, lo que este estudio revela es que probablemente no sea adecuado pensar en la confianza como una constante inmutable a determinada sociedad, sino que está determinada, en gran parte, por el país y el contexto en donde se mide la confianza, es decir, los factores que se asocian a la confianza política dependen del contexto social, político y económico por el que atraviesa un país en determinado momento.

La importancia de conocer los determinantes de la confianza ciudadana en el Congreso de la Unión radica en que, en los casos en que no se trata de una simple predisposición general a la confianza, la clase política gobernante de nuestro país podría tomar decisiones y llevar a cabo acciones que avancen en la construcción de instituciones políticas más sólidas y legítimas. Además, conocer algunos determinantes de la confianza en el Congreso, especialmente factores políticos y económicos, permitirían identificar algunos clivajes que marcan a la sociedad mexicana en determinado momento de la historia, y con ello contribuir en la construcción de una imagen histórica de nuestro país.

Niveles de confianza en el Congreso de la Unión (2005-2008)

Ciudadanos de todo el mundo experimentan actualmente un proceso de desilusión respecto a los políticos que les representan y, aún más relevante, con relación a sus instituciones político-democráticas; lo anterior se ha traducido en un declive de la confianza ciudadana en instituciones de

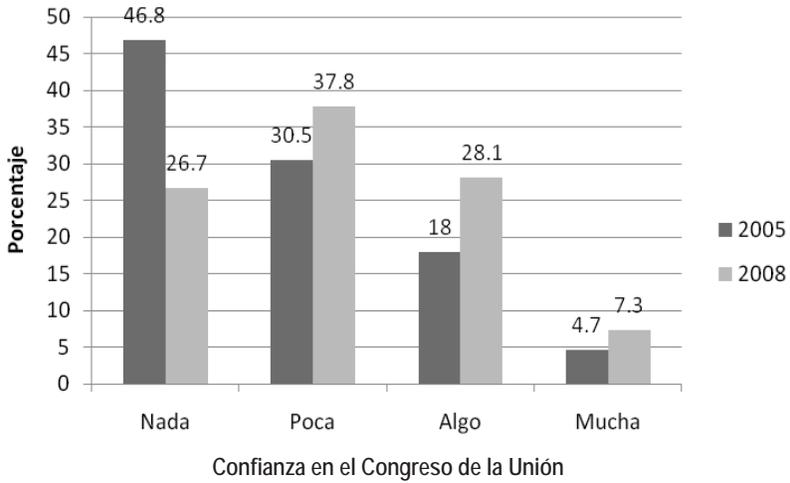
gobierno como los parlamentos. Según el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP, 2003), varios estudios en África, Europa, Asia y en América Latina corroboran esta tendencia: los parlamentos del mundo atraviesan, desde hace por lo menos tres décadas, por un proceso gradual de desconfianza y desafección.

México no ha sido la excepción, ya que la confianza —que de ahora en adelante será la suma de “mucho” y “algo” de confianza— que los ciudadanos dicen tener en el Congreso de la Unión ha sido históricamente una de las más bajas en el mundo, a la par de países como Perú, Venezuela, Argentina y Costa Rica. En comparación con otras instituciones políticas, las cámaras de Diputados y de Senadores, junto con los partidos políticos y la policía, son las instituciones que poseen menor confianza ciudadana.

A pesar de los bajos niveles de confianza en el Congreso mexicano, ha de destacarse que hubo un aumento del año 2005 al 2008, al pasar de 22.7 a 35.4% de confianza en esta institución (Gráfica 1). Es importante resaltar que el cambio más pronunciado fue la baja en el nivel “nada de confianza” que se evidenció en 2008. De acuerdo con la primera pregunta de investigación de este estudio, el comportamiento del nivel de confianza en estos dos periodos podría deberse a una tendencia natural de la gente a confiar más en las instituciones conforme pasa el tiempo; sin embargo, resulta más factible que se deba a un contexto socio-político particular del periodo (por ejemplo, alguna elección o desempeño de la economía), hipótesis que será comprobada más adelante.

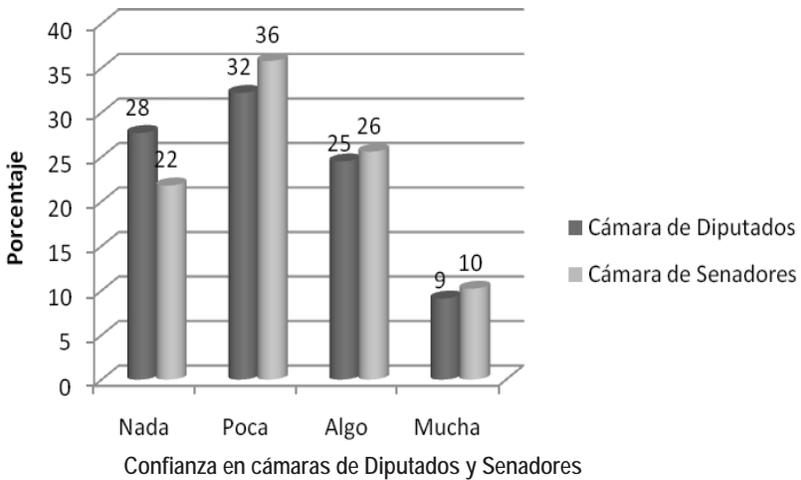
El comportamiento de la variable *confianza* resulta ligeramente distinto para la Cámara de Diputados y para la de Senadores, ya que la primera tiene 34% de la confianza ciudadana, mientras que el Senado de la República acumula 36%. De nuevo resulta notable que el menor nivel de confianza (28% de “nada de confianza”) lo tiene la Cámara de Diputados, seis puntos porcentuales por encima del Senado (Gráfica 2). Una vez constatado que existe una diferencia —aunque ciertamente li-

Gráfica 1. Niveles de confianza en el Congreso de la Unión (2005 y 2008)



Fuente: Elaboración propia con datos del ENAFI (2005, 2008).

Gráfica 2. Niveles de confianza en las cámaras de Diputados y Senadores (2007)



Fuente: Elaboración propia. *Reforma* (2007).

gera— en la confianza ciudadana sobre ambas cámaras del Congreso de la Unión, será interesante estudiar si los factores asociados a la confianza en cada una de estas dos instituciones son distintos entre sí, segunda hipótesis que se abordará en este estudio.

Independientemente del nivel de agregación desde el cual se analice al Congreso de la Unión, los datos de los más recientes estudios de opinión (ENAFI 2005 y 2008, *Reforma* 2007) muestran que la confianza de los mexicanos en el Poder Legislativo es muy bajo (23% para 2005, y 35% para 2007 y 2008) respecto a sus homólogos alrededor del mundo y también conforme a otras instituciones políticas en México. Es por ello que resulta de particular interés hallar las variables que determinan la confianza o desconfianza que los ciudadanos tienen sobre el Congreso de la Unión y, en su caso, sobre la Cámara de Diputados y el Senado de la República.

Determinantes de la confianza en el Congreso de la Unión: una aproximación teórica

La confianza en las instituciones políticas, en particular en el Congreso de la Unión, afecta a todos los integrantes de la sociedad y a toda la clase política sin distinción alguna. Es por lo anterior que encontrar y medir la influencia de diversos factores en el nivel de confianza que los mexicanos tienen en el Congreso de la Unión es relevante para los ciudadanos, los legisladores, los académicos o investigadores y para el desarrollo social en general.

La confianza que los mexicanos tienen en el Congreso se actualiza de acuerdo con la información que éstos obtienen del ambiente que los rodea (Salazar y Temkin, 2007); esta confianza funciona como, lo que Samuel Popkin (1991) llamaría, un “atajo informativo”, es decir, permite que los ciudadanos, ante la complejidad del entorno y la incertidum-

bre que involucran los procesos democráticos, no se paralicen y, por el contrario, tomen decisiones, emitan opiniones o simplemente permitan que sus representantes tomen decisiones, en espera de que éstas les beneficien (Luhmann, 2000).

En cuanto a la relación entre ciudadano y legislador, ésta se facilita gracias a la confianza, ya que, según los trabajos de Douglas North, la confianza disminuye costos de transacción y genera espacios donde se facilitan las transacciones entre extraños. De este modo la confianza funciona como un facilitador del quehacer legislativo al hacer que los ciudadanos den mayor margen de acción a sus representantes.

Finalmente, Fukuyama (1995) establece que el “bienestar de una nación, así como su capacidad para competir, se halla condicionado por una única y penetrante característica cultural: el nivel de confianza inherente a esa sociedad”. La adaptación de esta idea del plano individual al social, básicamente implica que la posibilidad de desarrollo de una sociedad está condicionada por la generación de mayor capital social, que se alcanza con el logro de mayores niveles de confianza interpersonal, interinstitucional y de ciudadanos hacia sus instituciones.

El impacto que puede tener la confianza en la sociedad y su desarrollo es claro, de modo que conocer los determinantes de la confianza en el Congreso de la Unión puede ser de gran utilidad para que la clase política gobernante de nuestro país tome decisiones y lleve a cabo acciones que avancen en la construcción de un Poder Legislativo más sólido y legítimo. Además, conocer los determinantes permitiría a los académicos e investigadores identificar algunos de los clivajes que marcan a la sociedad mexicana en determinado momento de la historia.

La teoría no es concluyente acerca de las variables que moldean la confianza ciudadana en sus instituciones políticas, pues los estudios a nivel comparado arrojan resultados distintos e incluso contradictorios. Lo anterior hace pensar que no hay una fórmula específica para generar confianza institucional, sino que depende del contexto de cada país. A

continuación se analizan las principales teorías y determinantes que giran en torno a la confianza ciudadana en instituciones políticas.

Variables de socialización: visión culturalista

Uno de los dos grandes enfoques en el estudio de la confianza institucional es la visión culturalista en la que la confianza se explica “por factores ‘exógenos’ asociados a las normas transferidas hacia los individuos en el proceso de socialización” (Morales, 2008). Según Mishler y Rose (2001), las variables de socialización constituyen las experiencias pre-políticas, de modo que a este enfoque se le suelen asociar variables como el sexo, edad, religiosidad, educación y confianza interpersonal,¹ variables que en su mayoría suelen ser definidas como demográficas.

Los hallazgos en cuanto a la relación entre educación y confianza parecen ser circunstanciales, ya que las conclusiones son distintas entre países y entre años (incluso si los estudios son sobre un mismo país). Se encuentra una relación positiva entre ambas variables en los estudios de Hetherington (1998) y Bélanger & Nadeau (2005), quienes analizan datos para Estados Unidos y Canadá, respectivamente. Por su parte, Mishler y Rose (2001) no encuentran relación alguna entre educación y confianza en países de Europa del Este, resultado que se da en el mismo sentido en los análisis de Moisés y De Oliveira (2005) para América Latina.

Uno de los estudios más completos es el de Catterberg y Moreno (2003), el cual corrobora, en parte, las conclusiones de Hetherington (1998) y Bélanger & Nadeau (2005), ya que según Moreno no hay relación entre educación y confianza política en democracias desarrolladas, mientras que en América Latina la relación existe en sentido negativo

¹ A lo largo del presente estudio se hace referencia a la confianza interpersonal (Putnam *et al.*, 1996) también como confianza en general, ya que básicamente lo que mide es la confianza que tiene un individuo en el resto de la gente.

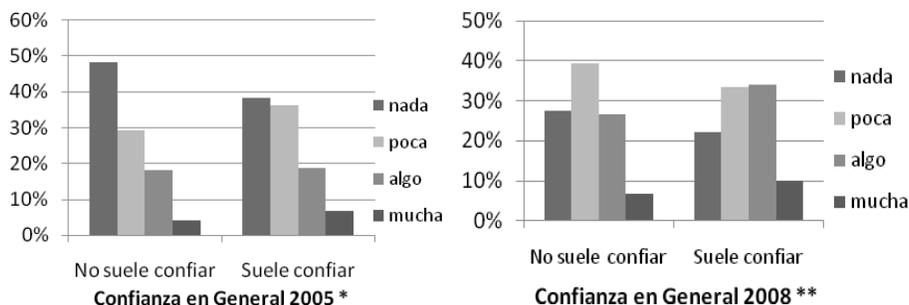
(a mayor educación menor confianza política). En este sentido, Salazar y Temkin (2007) hallan que en México los sectores más escolarizados son los que reducen sus niveles de confianza en instituciones políticas;² sin embargo, reconocen que, en presencia de otras variables políticas, las variables educativas pierden significancia estadística, de modo que concluyen que la variación en la confianza no responde a particularidades inherentes a los grupos educativos, es decir, que el nivel de escolaridad de un individuo no se asocia *a priori* con una mayor o menor propensión a confiar en las instituciones políticas.

Otra de las variables que contempla la tesis culturalista es la confianza interpersonal, que según González (2006) es aprendida en etapas tempranas de la vida para más tarde ser proyectada en la confianza institucional. Al observar el comportamiento de esta variable en el presente estudio (Gráfica 3) es posible señalar que tanto para 2005 como para 2008 la relación entre el nivel de confianza que se suele tener en la gente en general (confianza interpersonal) y la confianza en el Congreso de la Unión es significativa y positiva; aunque lo es aún más para el 2008, año en el que la tendencia decreciente de la gráfica es casi revertida por el importante aumento del nivel “algo de confianza”.

Gran parte de la teoría y estudios, incluido el de Salazar y Temkin (2007), coincide en que la generalidad de las variables de socialización no tiene una relación estadísticamente significativa con el nivel de confianza ciudadana en instituciones políticas. Esto sugiere que ni actitudes pre-políticas ni la predisposición general a confiar o desconfiar, definen la confianza que un individuo tiene hacia sus instituciones políticas.

² Salazar y Temkin (2007) analizan datos de la Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas—ENCUP México (2001 y 2003). Agrupan en “confianza en instituciones políticas” la confianza en el presidente de la República, en ambas cámaras del Congreso de la Unión y en los partidos políticos.

Gráfica 3. Confianza interpersonal (2005 y 2008)



Niveles de significación estadística con prueba Chi-cuadrada: * $p < 0.5$; ** $p < 0.01$. Fuente: Elaboración propia. ENAFI (2005, 2008).

Variables institucionales: visión institucionalista

La visión institucionalista, otro de los grandes enfoques, sugiere que los niveles de confianza de los ciudadanos en las instituciones están asociados a su capacidad para satisfacer las demandas de la gente, es decir, están en función de su desempeño (Levi y Stoker, 2000). Esta visión no descarta *per se* la influencia de variables de socialización; sin embargo, privilegia la influencia, la capacidad y el desempeño de la institución como variables explicativas de la confianza institucional.

Los resultados de Segovia *et al.* (2008) sugieren que, al menos para la sociedad chilena en 2005, los juicios de confianza hacia instituciones políticas involucran de manera central la consideración de la preparación y los recursos de la institución para cumplir sus metas, es decir, la evaluación que un ciudadano hace sobre la capacidad de la institución explica, en parte, el nivel de confianza que le tiene. En cuanto a la relación entre confianza y desempeño institucional, ésta ha sido ampliamente estudiada (Moisés y De Oliveira, 2005; Hetherington, 1998; Chanley, Rudolph y Rahn, 2000; Salazar y Temkin, 2007) y se ha corroborado que, en Estados Unidos, América Latina y, particularmente en México,

la confianza política varía en función de la evaluación ciudadana sobre el desempeño de sus instituciones.

La evaluación que un ciudadano hace sobre la capacidad o desempeño de una institución no se apega estrictamente a un criterio objetivo, al contrario, depende de sus percepciones. Dichas percepciones pueden ser determinadas por otros factores (tal como el desempeño económico y los medios de comunicación) que le ayudan al ciudadano a concluir sobre el desempeño de sus instituciones. Un par de estudios (Salazar y Temkin, 2007; Eduardo, 2007) sugieren que, en efecto, las evaluaciones que un individuo hace sobre la situación económica del país influyen en el nivel de confianza que tenga hacia determinada institución de gobierno.

En cuanto a la influencia que puede tener el sentido de la información transmitida en medios de comunicación, varios autores coinciden en que los escándalos políticos pueden afectar el nivel de confianza ciudadana en sus instituciones (Hetherington, 1998; Pharr, 2000; Chanley, Rudolph y Rahn, 2000). Además, el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP, 2003), destaca que uno de los motivos por el que probablemente los mexicanos creen que la Cámara de Diputados no cumple con sus responsabilidades es porque realmente no conocen su estructura ni sus funciones debido a la poca y sesgada difusión mediática que se le da a las actividades legislativas. Sin embargo, el CESOP (2003) añade que, según resultados de la Encuesta Mundial de Valores del 2001, de hecho son los ciudadanos mexicanos que mejor conocen la composición y funciones de la Cámara de Diputados quienes expresan mayor desconfianza hacia los diputados.

Variables político-culturales

Autores como Gidengil *et al.* (2001) y Tóka (2002) sugieren que tener mayor conocimiento político debería tener alguna relación con el nivel de con-

fianza ciudadana en sus instituciones. Los resultados de Salazar y Temkin (2007) confirman que el sentido de esta relación es negativo, contingentemente, ya que argumentan que el signo depende del contenido de la información transmitida y de la manera en que es procesada por el individuo.

Otra variable relacionada con la confianza es la participación electoral, dicha relación³ ha sido corroborada en sentido positivo para Canadá, América Latina, Chile y México por diversos estudios (Bélanger y Nadeau, 2005; Mateo Díaz y Zovatto, 2005; Buendía y Somuano, 2003; Buendía y Moreno, 2004; Morales, 2008). Finalmente, Morales (2008) concluye que, en la República de Chile, las variables que mayormente determinan el nivel de confianza institucional son la identificación con coaliciones (de manera más general esto se referiría a la identificación partidista) y la satisfacción con la democracia.

Otras variables

Otros estudios encuentran que existe un par de variables adicionales que podría determinar el nivel de confianza ciudadana en instituciones políticas, entre ellas se encuentran: la sensibilidad del gobierno a la influencia ciudadana (Mishler y Rose, 2001), la corrupción (Mishler y Rose, 2001; Moisés y De Oliveira, 2005), y la percepción de que las instituciones están orientadas y gobiernan en el buen interés de todos los ciudadanos (Catterberg y Moreno, 2003; Segovia *et al.*, 2008).

La teoría no es concluyente al respecto de los factores que indudablemente determinan el nivel de confianza ciudadana en sus instituciones políticas; sin embargo, ofrece distintas aproximaciones que sugieren que dicho nivel no es inherente a actitudes pre-políticas, sino que es contingente al contexto social, político y económico de cada país sujeto a estudio.

³ Al respecto cabe mencionar que ciertamente es posible que exista una relación entre participación electoral y confianza institucional, pero es difícil concluir que el sentido de la causalidad sea de la primera hacia la segunda.

Modelos estadísticos: datos, método y variables

Los datos analizados en este estudio provienen de dos encuestas: la Encuesta Nacional de Filantropía (ENAFI 2005, 2008) y la encuesta de Grupo Reforma (*Reforma* 2007), ambas aplicadas en la República mexicana. El tamaño de la muestra de la ENAFI 2005 es de 1,500, mientras que en 2008 fue de 1,490. Por su parte, en la encuesta *Reforma* 2007 se entrevistaron a 1,515 personas.

A raíz de los datos de la ENAFI (2005, 2008), se generaron tres modelos de regresión lineal por mínimos cuadrados (OLS) a fin de encontrar las variables explicativas asociadas al nivel de confianza en el Congreso de la Unión. Existen dos motivos primordiales por los que se decidió utilizar esta encuesta a pesar de sus desventajas:⁴ primero, es la única encuesta en la que se pregunta específicamente qué nivel de confianza se tiene sobre el Congreso de la Unión como una unidad; segundo, la variable dependiente (confianza en el Congreso de la Unión) tiene una escala tipo Likert, clara, sencilla y usualmente adoptada por otras encuestas (rango de 1 a 4: mucha, algo, poca y nada).

Los datos de la encuesta *Reforma* (2007) fueron la base para generar otro par de modelos, uno para la Cámara de Diputados y otro para la Cámara de Senadores, cuya finalidad es corroborar si existe alguna diferencia sustancial entre los determinantes de la confianza en cada una de las cámaras del Congreso de la Unión. La principal razón por la que se eligió esta encuesta, en ese año en particular,⁵ es porque es la única que pregunta al encuestado su nivel de confianza en la Cámara de Diputa-

⁴ La principal desventaja de la Encuesta Nacional de Filantropía (ENAFI 2005, 2008) es que, por la naturaleza de sus preguntas (variables que se relacionan con filantropía) no hay tantas variables explicativas de la confianza en el Congreso de la Unión.

⁵ Grupo Reforma levantó una encuesta similar en 2006, pero no fue utilizada para el presente estudio en vista de que sólo se preguntaba por la confianza en la Cámara de Diputados y no por la confianza en el Senado.

dos y en la de Senadores por separado, además la escala que utiliza la variable dependiente es idéntica a la utilizada en la ENAFI (2005, 2008).

Las variables dependientes que se utilizaron en este estudio son: confianza en el Congreso de la Unión, confianza en la Cámara de Diputados y confianza en la Cámara de Senadores.⁶ Las respuestas —mucho, algo, poca o nada de confianza— fueron recodificadas con el fin de invertir la polaridad de la escala de menor a mayor.

En cuanto a las variables independientes, se buscó que éstas respondieran al mayor número posible de variables explicativas contempladas por la teoría; sin embargo, no fue posible aproximar todas las variables. Según la categorización sugerida en el presente estudio, las variables que se introdujeron en los modelos de regresión son las siguientes: interés en la política, satisfacción con la democracia, índice de consulta de medios (categoría: cultura política), membresía partidista, ser perredista, ser panista, ideología (categoría: política), desempeño de la economía (categoría: desempeño económico), sexo, escolaridad, religiosidad, ingreso (demográficos), y confianza en general (variable control⁷). Las variables independientes incluidas en el modelo contemplan la visión culturalista, la institucionalista y la político-cultural.

Análisis de resultados

La confianza en el Congreso de la Unión para 2005 y 2008 está determinada por la pertenencia a un partido político, independientemente del partido específico del que se sea miembro; es decir, el pertenecer a un partido político aumenta la confianza que un individuo tiene sobre el Congreso de

⁶ Para ver el fraseado original y la codificación de todas las variables incluidas en este estudio, véase el Apéndice.

⁷ Por *variable control* se entiende a una variable que por sí sola podría estar explicando gran parte de la variación de la variable independiente, sin que necesariamente sea una variable exógena.

la Unión. La confianza en general se relaciona positivamente con mayor confianza ciudadana, pero sólo para 2005 (modelo a y b), en tanto que para 2008 ser un individuo con una ideología más de derecha determina fuertemente una mayor confianza en el Congreso. Es posible que esto último se deba a la coyuntura de las elecciones federales de 2006, en las que hubo una fuerte polarización electoral por la sospecha de un supuesto fraude fraguado desde el partido de derecha (Partido Acción Nacional) hacia el candidato presidencial del partido de izquierda (Partido de la Revolución Democrática); en este sentido, es posible que en 2008 los ciudadanos que se decían de derecha confiaran más en el Congreso de la Unión primero, porque su candidato llegó a la presidencia y, segundo, porque ambas cámaras se compusieron por un importante contingente panista.

Según los modelos referentes al Congreso de la Unión (modelos 2005a, 2005b, 2008), la visión teórica que tendría preponderancia al explicar niveles de confianza asociados a esta institución sería la visión político-cultural, pues, según Morales (2008), el partidismo guarda una relación con el nivel de confianza institucional. El resto de las variables con significancia estadística (ideología, ingreso y confianza en general) parecen ser contingentes al periodo de estudio (pre y poselección 2006) y la relación que guardan con la confianza en el Congreso de la Unión parece sugerir que la visión culturalista puede ser predictiva de manera contingente, contradiciendo esto las conclusiones de Salazar y Temkin (2007), quienes descartaban la relación que guarda la predisposición general a la confianza con la confianza institucional (Tabla 1).

Los modelos llevados a cabo para las cámaras de Diputados y de Senadores en 2007 parecen indicar que no existen diferencias importantes entre ambas cámaras en cuanto a los determinantes de la confianza en estas instituciones. Son cinco las variables independientes que modelan la confianza ciudadana para las dos cámaras, todas ellas guardan una relación positiva con la confianza en ambas instituciones: la variable explicativa de mayor peso es la satisfacción con la democracia; otra varia-

Tabla 1. Determinantes del nivel de confianza en el Congreso de la Unión (2005, 2008), en las cámaras de Diputados y de Senadores (2007)

	<i>Congreso 2005a</i>	<i>Congreso 2005b</i>	<i>Congreso 2008</i>	<i>Diputados 2007</i>	<i>Senadores 2007</i>
<i>Cultura política</i>					
Interés en la política				0.62 *	.106 **
Satisfacción con la democracia				206 **	.215 **
Índice de consulta de medios de comunicación				-0.30	
<i>Política</i>					
Membresía partidista	.105 *	.105 *	.116 **		
Perredista					-.179 **
Panista					-.107 *
Ideología	.003		.117 **	.133 **	.087 *
<i>Desempeño económico</i>					
Desempeño de la economía				.125 **	.077 *
<i>Demográficos</i>					
Sexo	.022	.021	.022	-.014	-.064
Escolaridad	.007		-.009	-.127 **	.000
Religiosidad	.069	.069	.070	.049	.019
Ingreso	.079	.081 *	.042		-.087 *
<i>Variable control</i>					
Confianza en general	.081 *	.082 *	.014	.152 **	.154 **
R ² corregida	.021	.024	.027	.178	.161

Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son betas estandarizadas. Niveles de significación estadística: * p < 0.5; **p < 0.01.

Fuente: Encuesta del periódico *Reforma* 2007.

ble de cultura política que guarda una relación positiva es el interés en la política; ser proclive a una ideología de derecha (categoría política) también se relaciona con mayores niveles de confianza; evaluar positivamente el desempeño de la economía eleva el nivel de confianza; finalmente la variable control, confianza en general, resulta ser la segunda variable explicativa más importante.

Adicionalmente, existe un par de variables explicativas que guarda relación con la confianza, pero sólo en alguna de las dos cámaras. El nivel de escolaridad de los encuestados se relaciona negativamente con la confianza en la Cámara de Diputados, es decir, entre más educación posea un individuo, éste tenderá a desconfiar más de los diputados. En cuanto al resto de las determinantes de la confianza en el Senado, este estudio encuentra que ser perredista o panista disminuye la confianza (de nuevo recuérdese la coyuntura electoral de 2006), aunque la disminución se da en mayor medida si se pertenece al primer grupo; además se encuentra que el ingreso se relaciona negativamente con el nivel de confianza, es decir, que personas con mayor ingreso tienden a desconfiar más de los senadores y viceversa.

Los alcances de la visión culturalista para explicar el nivel de confianza en las cámaras de Diputados y de Senadores parecen ser limitados. De las variables demográficas la única que resultó contingentemente significativa fue la educación, lo cual corrobora los resultados de Catterberg y Moreno (2003), quienes encuentran que la relación entre educación y confianza es negativa para países de América Latina. Sin embargo, es probable que el sentido de la relación no se deba a características inherentes al grupo educativo al que se pertenece, sino a la relación que éstos guardan con la evaluación que hacen sobre el funcionamiento de las instituciones (medido a través de la evaluación del desempeño económico). Por su parte, la confianza en general o interpersonal resulta altamente significativa para explicar la confianza institucional de los individuos, resultados consistentes con el comportamiento de la variable (Gráfica 3).

La visión institucionalista también resulta importante ya que la evaluación del desempeño de una institución sí incide sobre el nivel de confianza que se tiene sobre ella. De este modo, los resultados del presente estudio coinciden con los hallazgos de Salazar y Temkin (2007) y con los resultados de Eduardo (2007).

Las variables político-culturales resultaron ser las de mayor poder predictivo respecto a la confianza en los diputados y senadores. Consistente con los hallazgos de Morales (2008), la identificación con partidos políticos resultó guardar una relación importante (en este caso negativa) con el nivel de confianza institucional; asimismo, se encontró que la confianza institucional y la satisfacción con la democracia se relacionan fuertemente (aunque hay que considerar la posibilidad de que la relación que guarden sea endógena), logrando ser esta última la variable explicativa que predomina por encima del resto de los factores relacionados con actitudes políticas, prepolíticas y de desempeño económico. De acuerdo con Gidengil *et al.* (2001), Tóka (2002), y Salazar y Temkin (2007), tener mayor conocimiento político (aproximado en este estudio a través de las variables *interés en la política* y *nivel de consulta de medios*) efectivamente guarda una relación con el nivel de confianza; sin embargo, a diferencia de los hallazgos de Salazar y Temkin (2007), este estudio encuentra que dicha relación es positiva.

Discusión

Los resultados que arroja este estudio sugieren que los mexicanos, al menos en el periodo que abarca de 2005 a 2008, establecen sus niveles de confianza mayoritariamente con base en factores político-culturales (como el partidismo, la satisfacción con la democracia y el nivel de conocimiento político) e institucionales (como el funcionamiento de la institución, medido a través del desempeño económico). Ade-

más se encuentra que la confianza interpersonal, conforme a la visión culturalista, explica parte importante de la variación de la confianza, en tanto la influencia del resto de las variables de socialización, contenidas en la mencionada visión, resultan altamente contingentes a la presencia de otras variables políticas o económicas con mayor poder predictivo.

Cabe mencionar aquí la relevancia que cobró la controversia electoral que se dio en torno a las elecciones presidenciales de 2006; la especulación sobre un posible fraude electoral polarizó a la sociedad y la definió en términos políticos e ideológicos por alrededor de dos años, según los resultados del presente estudio. Por lo anterior, al menos para los estudios sobre México, resulta imprescindible integrar a la teoría variables que permitan identificar clivajes de coyuntura política tal como ideología y preferencia partidista (variables que, según este estudio, resultaron determinantes de la confianza en el Congreso mexicano).

Aún cuando se encontró un conjunto de factores que explica el movimiento de los niveles de confianza en el Congreso de la Unión (y en sus dos cámaras por separado) es importante precisar que no es adecuado concluir que estos factores son constantes e inherentes a la sociedad mexicana, y menos aún a cualquier país en cualquier periodo. Del análisis de la teoría existente y de los resultados obtenidos en este estudio, tan sólo es posible concluir que la importancia relativa de los determinantes de la confianza en el Poder Legislativo varían de acuerdo con el contexto social, económico y político que vive una sociedad en determinado momento de su historia (Inglehart, 1997a; Klingemann, 1999).

Resulta de vital importancia que este tipo de estudios se actualicen con el fin de comprender los clivajes que marcan a una sociedad tan compleja como la mexicana. En este sentido, es necesario que la clase gobernante de nuestro país identifique los factores que generan confianza en la sociedad y los promueva con la finalidad de avanzar en la consolidación de un Poder Legislativo más sólido y legítimo.

Apéndice

En este apéndice se describen el fraseo original (con el número de pregunta original del cuestionario) y la codificación de las variables utilizadas en el análisis estadístico. Las variables se clasificaron primero por su tipo (dependiente o independiente), luego por la encuesta de la que fueron extraídas, posteriormente por la categoría que se les asignó y, finalmente, por el nombre que se utilizó en el artículo para su fácil ubicación. A menos de que se haga un apunte que indique lo contrario, todas las respuestas no clasificadas dentro de la escala señalada para cada variable (por ejemplo las categorías “no sabe”, “no contestó” o “no aplica”) fueron definidas como valores perdidos.

VARIABLES DEPENDIENTES

ENAFI 2005 y 2008

Confianza en el Congreso de la Unión

43. Le voy a decir el nombre de algunas instituciones. Para cada una ¿podría decirme cuánta confianza tiene en ellas: mucha, algo, poca o nada?: (1) Mucha, (2) Algo, (3) Poca, (4) Nada, (0) NS/NC.

e. El Congreso de la Unión.

CODIFICACIÓN: se cambió la polaridad de la escala, quedando: (1) “nada de confianza” y (4) “mucha confianza”, con los números intermedios también bajo esta lógica.

Reforma 2007

13. Le voy a leer una lista de instituciones y grupos. Por favor dígame cuánta confianza tiene usted en cada una: (1) Mucha confianza, (2)

Algo, (3) Poco o, (4) Nada de confianza, (5) NS/NC.

Confianza en la Cámara de Diputados

c. La Cámara de Diputados

Confianza en la Cámara de Senadores

e. La Cámara de Senadores.

CODIFICACIÓN: se cambió la polaridad de la escala, quedando: (1) “Nada de confianza” y (4) “Mucha confianza”, con los números intermedios también bajo esta lógica.

VARIABLES INDEPENDIENTES

CATEGORÍA: CULTURA POLÍTICA

Reforma 2007

Interés en la política

2. Por lo general, ¿a usted qué tanto le interesa la política?:

(1) Mucho, (2) Algo, (3) Poco, (4) Nada, (5) NS/NC.

CODIFICACIÓN: se cambió la polaridad de la escala, quedando: (1) “Nada” y (4) “Mucho”, con los números intermedios también bajo esta lógica.

Índice de consulta de medios de comunicación

47.a-c,e. ¿Qué tanto se entera usted de las noticias a través de...? (1)

Mucho, (2) Algo, (3) Poco o, (4) Nada, (5) NS/NC.

a. La televisión

b. La radio

c. Los periódicos

e. Internet.

CODIFICACIÓN: se generó un índice, con un rango del 4 al 16, a partir de la suma de las cuatro variables con su polaridad de escala invertida [quedando: (1) “Nada” y (4) “Mucho”, con los números intermedios también bajo esta lógica].

Satisfacción con la democracia

16. En general, ¿usted está satisfecho o insatisfecho con el funcionamiento de la democracia en nuestro país? ¿Muy satisfecho, insatisfecho o algo satisfecho, insatisfecho? (1) Muy satisfecho, (2) Algo satisfecho, (3) Algo insatisfecho, (4) Muy insatisfecho, (5) Ni uno ni otro (6) NS/NC.

CODIFICACIÓN: se cambió la polaridad de la escala, quedando: (1) “muy insatisfecho” y (5) “muy satisfecho”, con los números intermedios también bajo esta lógica y siendo la escala intermedia (3) “ni uno ni otro”.

CATEGORÍA: POLÍTICA

ENAFI 2005 y 2008

Membresía partidista

40. Le voy a leer una lista de organizaciones, conteste para cada una si actualmente es miembro y participa en ella (1), Si es miembro pero no participa (2), Si fue miembro o participó en el pasado pero no actualmente, (3), O si nunca ha pertenecido, (4). No sabe/ No contestó = 0 (NS/NC).

D) Partido político / organización política.

CODIFICACIÓN: (0) No es miembro en el presente, (1) Es miembro.

Ideología

84. En política, ¿usted se considera de izquierda, centro-izquierda, centro, centro-derecha o derecha?

1. Izquierda, 2. Centro-izquierda, 3. Centro, 4. Centro-derecha, 5. Derecha, 6. Ninguno, 0. NS/NC.

CODIFICACIÓN: se utilizó la original.

Reforma 2007

Ideología

46. En política generalmente se habla de “izquierda” y de “derecha”. En una escala del 1 al 10, donde 1 es izquierda y 10 es derecha, ¿en dónde se ubicaría usted?

CODIFICACIÓN: (1) Izquierda, (2) Centro-izquierda, (3) Centro, (4) Centro-derecha, (5) Derecha.

44. Generalmente, ¿usted se considera priista, panista o perredista?:

(1) Muy priista, (2) Algo priista, (3) Muy panista, (4) Algo panista, (5) Muy perredista, (6) Algo perredista, (7) Otro, (8) Ninguno, (9) NS/NC.

CODIFICACIÓN: Se generaron variables indicadoras dicotómicas para cada subgrupo agrupando la escala “muy” y “algo”, que resultaron en las variables *priista*, *panista*, *perredista*, *ninguno*.

CATEGORÍA: DESEMPEÑO ECONÓMICO

Reforma 2007

Desempeño de la economía

12. En los últimos 12 meses, ¿diría usted que... (1) Ha mejorado, (3) Ha empeorado, o (2) Sigue igual?:

b. Su situación económica personal.

CODIFICACIÓN: se cambió la polaridad de la escala, quedando: (1) “Ha empeorado” y (3) “Ha mejorado”, siendo el valor intermedio (2) “Sigue igual”.

CATEGORÍA: DEMOGRÁFICAS

ENAFI 2005 y 2008

Sexo

2. Sexo del entrevistado: 1. Hombre 2. Mujer.

CODIFICACIÓN: (0) Hombre (1) Mujer

Escolaridad

72. ¿Hasta qué grado de educación estudió?

1. Ninguno, 2. Primaria incompleta, 3. Primaria terminada (6 años), 4. Secundaria no terminada, 5. Secundaria sí terminada, 6. Preparatoria no terminada, 7. Preparatoria sí terminada, 8. Universidad sin terminar, 9. Universidad terminada con título, 0. NS/NC.

CODIFICACIÓN: Se reagruparon las variables del siguiente modo: 1 = (1) Ninguna, 1-5 = (2) Básica, 6-7 = (3) Media, 8-9 = (4) Superior.

Religiosidad

40. Le voy a leer una lista de organizaciones, conteste para cada una si actualmente es miembro y participa en ella (1), Si es miembro pero no participa, (2) Si fue miembro o participó en el pasado pero no actualmente (3), O si nunca ha pertenecido (4). No sabe/ No contestó = 0 (NS/NC).

G) Iglesia, parroquia o grupo religioso.

CODIFICACIÓN: se cambió la polaridad de la escala, quedando: (1) “nunca ha pertenecido” y (4) “Actualmente es miembro y participa”, con los números intermedios también bajo esta lógica.

Ingreso

81. Con el total del ingreso familiar, diría usted que...

1. Les alcanza bien y pueden ahorrar, 2. Les alcanza justo, sin grandes dificultades, 3. No les alcanza y tienen dificultades, 4. No les alcanza y tienen grandes dificultades, 0. No Sabe/NC.

CODIFICACIÓN: se cambió la polaridad de la escala, quedando: (1) “No les alcanza y tienen grandes dificultades” y (4) “Les alcanza bien y pueden ahorrar”, con los números intermedios también bajo esta lógica.

Reforma 2007

Sexo

B. Sexo (1) Masculino, (2) Femenino.

CODIFICACIÓN: (0) Masculino (1) Femenino

Escolaridad

48. ¿Hasta qué año o grado aprobó (pasó) en la escuela? ¿Cuál es su último grado de estudios?

(1) Ninguno, (2) Hasta primaria, (3) Secundaria, (4) Preparatoria o bachillerato, (5) Normal, (6) Carrera Técnica o comercial, (7) Universidad sin terminar, (8) Universidad terminada, (9) Posgrado/Maestría/Doctorado.

CODIFICACIÓN: realizada previamente por el equipo de encuestas del periódico *Reforma*: (1) Básica, (2) Media, (3) Superior.

Religiosidad

49. ¿Qué religión practica usted?

- (1) Católica, (2) Cristiana no Católica/Evangélica/Protestante, (3) Otra, (4) Ninguna, (5) NS/NC.

CODIFICACIÓN: (0) No practica religión alguna (1) Practica alguna religión: Católica/Cristiana no Católica/Evangélica/Protestante/Otra.

Ingreso

E. Le voy a mostrar una tarjeta con distintos niveles de ingreso. ¿En cuál categoría queda comprendido el ingreso mensual de su hogar, contando todos los sueldos, salarios, pensiones y demás ingresos?

- (1) 0 a 1,299, (2) 1,300 a 1,999, (3) 2,000 a 2,599, (4) 2,600 a 3,999, (5) 4,000 a 5,199, (6) 5,200 a 6,499, (7) 6,500 a 7,899, (8) 7,900 a 9,199, (9) 9,200 a 10,499, (10) 10,500 ó más.

CODIFICACIÓN: realizada previamente por el equipo de encuestas del periódico *Reforma*: (1) Bajo, (2) Medio, (3) Superior.

VARIABLE DE CONTROL

ENAFI 2005 y 2008

Confianza en General

31. En términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que no se puede ser tan confiado al tratar con la gente?

1. Se puede confiar en la mayoría de las personas, 2. No se puede ser tan confiado, 0. NS/NC.

CODIFICACIÓN: (1) No se puede ser tan confiado, (2) Se puede confiar en la mayoría de las personas.

Reforma 2007

Confianza en general

13. Le voy a leer una lista de instituciones y grupos. Por favor dígame cuánta confianza tiene usted en cada una: (1) Mucha confianza, (2) Algo, (3) Poca o (4) Nada de confianza (5) NS/NC.

s. La gente en general.

CODIFICACIÓN: se cambió la polaridad de la escala, quedando: (1) “Nada de confianza” y (4) “Mucha confianza”, con los números intermedios también bajo esta lógica.

4. Confianza en el Ejecutivo a los ojos del conflicto electoral 2006 y sus diferencias con la aprobación presidencial

Humberto Fuentes Pananá García

Introducción

La aprobación presidencial “probablemente ha recibido más análisis que cualquier otra serie de tiempo política por sí misma” (Beck, 1991). Esta medida, en el caso reciente de México, ha demostrado gran capacidad predictiva para determinar la reelección del partido en el poder (Abundis, 2009). Por otro lado, no hay consenso en los estudios que se han hecho respecto a la confianza que se tiene hacia la figura institucional que el primer mandatario de una nación encarna.

A últimas fechas, dada la crisis financiera global y la interconectividad de los mercados, es difícil aislar el desempeño de una institución gubernamental en particular. Es en este entorno que se vuelve importante estudiar la confianza que se le tiene a alguna institución en particular para modelar las probabilidades de reelección de los gobiernos nacionales. Más aún cuando lo que se requiere ante las crisis es la acción oportuna: la confianza es el elemento que permite a las autoridades hacer nuevos compromisos sin tener que consultar a las personas que se verán afectadas por las medidas (Gamson, 1968). Como señala Weatherford

(1987), los niveles de confianza son particularmente importantes en el área económica, donde el gobierno necesita espacio de maniobra para alcanzar metas de largo plazo.

La diferencia entre la aprobación y la confianza es sutil, pero trascendental. Mientras que para la primera es necesario que las acciones del actor en cuestión sean relevantes y que la gente le evalúe en términos de su desempeño (Edwards III *et al.*, 1995), la segunda contextualiza estas decisiones y permite una evaluación unidimensional de las actitudes, las medidas implementadas y sus consecuencias en la vida diaria de los ciudadanos (Lishtaug, 1984); la confianza es “el componente afectivo del apoyo (...) aquellos con alta confianza, están satisfechos con los procedimientos y los productos del gobierno” (Erikson, 1973). Es por esto que la confianza puede ser una mejor medida para predecir la reelección que la simple aprobación presidencial.

El propósito de este capítulo es determinar qué variables explican ese sentir ciudadano que miden las encuestas cuando preguntan sobre la confianza hacia el presidente. La importancia de esto es que puede explicar por qué gobiernos con desempeños no tan satisfactorios ante los ojos de la sociedad se mantienen en el poder durante periodos subsiguientes. Mediante regresiones lineales simples, utilizando las preguntas de la Encuesta Trimestral de Reforma para septiembre de 2006 y marzo de 2007, se pretende poner a prueba diversas teorías que explican esta variable para el caso mexicano.

Además, se empleará el mismo modelo para analizar la confianza en el presidente, utilizando como variable independiente la aprobación presidencial, con la idea de encontrar similitudes y diferencias entre estos dos indicadores del rumbo del gobierno. A pesar de que se sabe que están ampliamente correlacionadas, también se ha visto que ante fenómenos exógenos que afectan la opinión pública, su comportamiento se diferencia. En este sentido, analizaremos la coyuntura tras la elección de 2006.

Revisión de la literatura

Confianza en el Ejecutivo

“La confianza es la creencia sobre la acción que se puede esperar de los demás. La creencia se refiere a las probabilidades de que otros hagan ciertas cosas o se abstengan de hacer ciertas otras” (Offe, 1999). Al considerar más factores, la confianza puede ser más acertada para medir el apoyo a una institución que su simple aprobación, en particular, en el caso del presidente.

Sin embargo, al ser una medida más abstracta, las explicaciones sobre los determinantes de la confianza suelen ser muy variadas y no existe un consenso entre los miembros de la academia al respecto. Por el contrario, en la comparación no sólo entre países, sino incluso al momento de confrontar datos del mismo país en diferentes momentos en el tiempo, se tienen resultados contrarios (Catterberg y Moreno, 2005). De esta forma, se pueden concentrar en cuatro las mejores explicaciones para entender la confianza en el Ejecutivo: desempeño, imagen, percepción de la situación general, y coyunturales.

En cuanto al primer tipo (desempeño) la explicación es sencilla: la gente confía más en las instituciones que se desempeñan mejor (Newton y Norris, en Pharr, 2000). Si el actor a evaluar anteriormente se ha comportado en beneficio de los individuos, es racional esperar que lo vuelva a hacer. Para el caso latinoamericano, particularmente México, Catterberg y Moreno han demostrado que esta es una variable que explica la confianza institucional. Falta ver si lo hace particularmente para el Poder Ejecutivo.

Una segunda gran explicación ubica la importancia de la confianza en su capacidad para mejorar la organización de la sociedad y el papel del Estado (Fukuyama, 1995). Más aún, afirma Fukuyama, cuando hay confianza entre los miembros de un país, disminuyen los costos de ad-

ministración, las instituciones se vuelven más fiables y se forman mejores organizaciones; en el caso contrario, se fomenta la corrupción y las negociaciones con influencias. Este enfoque es compartido por Robert Putnam, quien con su concepto de *capital social* concentra los efectos positivos para la sociedad que la reciprocidad en las relaciones conllevan (Putnam, 2000). La forma en que los ciudadanos perciben estos valores es mediante la imagen de la institución representada en los medios de comunicación, particularmente en la televisión (Rammey, 1983).

A diferencia de la aprobación presidencial, se espera que la confianza no sólo considere acciones concretas a evaluar, sino percepciones sobre la situación general de la realidad. En este sentido, la confianza refleja la experiencia que los ciudadanos han tenido con las instituciones, en particular sus percepciones, como juicios de estas interacciones (Segovia, 2009). Se han demostrado relaciones entre la confianza en las instituciones y el bienestar subjetivo de las personas (Listhaug, 1984), la situación económica (Chanley *et al.*, 2000) y la satisfacción con la democracia (Rothstein, 2002).

Cabe señalar que, a pesar de existir teorías parsimoniosas que explican lógicamente la confianza en las instituciones, a la fecha no hay alguna investigación que haya logrado mantener las determinantes de la confianza para una muestra de varios países en diferentes momentos (ver: Catterberg y Moreno, 2005; Inglehart 1997; y Klingemann, 1999). Al respecto, Chanley *et al.* explican que la coyuntura del momento cuando se realiza la encuesta tiene una gran importancia al explicar el descenso en la confianza institucional de las últimas décadas: cuando hay algún escándalo político o la preocupación general aumenta su importancia hacia el crimen, la confianza disminuye. Sin embargo, es posible establecer correlaciones entre la posición ideológica de los ciudadanos, la postura ante estas diferencias políticas y la confianza en las instituciones (Listhaug, 1984); esto es congruente con el concepto de sistema de creencias (*belief system*) que Converse (1964) popularizó para entender a la “caprichosa” opinión pública. Con la advertencia de

que esta clasificación por ideología sólo será válida mientras ésta sea una escisión importante en la sociedad (Listhaug, 1984), se dará por válida para el caso mexicano.

Aprobación presidencial

La democracia representativa encuentra uno de sus fundamentos en la interacción entre los políticos que proponen y ejecutan políticas públicas, programas de gobierno y modificaciones legales, y ciudadanos que las aprueban o desaprueban mediante el sufragio periódico. En este sentido, adquiere relevancia preguntar ¿qué es lo que los ciudadanos quieren de sus gobiernos?, ¿qué elementos aparecen en la mayoría de los gobiernos que gozan de mayor aprobación entre sus ciudadanos? Al respecto, Erikson, Mackuen y Stimson en su libro *The Macro Polity*, ofrecen una teoría moderada que vincula los deseos de los ciudadanos con el comportamiento de los políticos, encontrando como enlace la aprobación presidencial (2004).

Los autores proponen que la evaluación de las instituciones depende de tres juicios valorativos que hacen los ciudadanos sobre el gobierno: (1) la competencia que demuestran los actores en cuestión al momento de administrar los asuntos públicos; (2) el control que sobre la dirección del gobierno tengan mientras gobiernan; y (3) que exista consenso (*policy agreement*) ante la implementación de medidas gubernamentales.

Sobre la competencia en el gobierno, la explicación es sencilla: la gente prefiere gobernantes capacitados que ineptos. Dado que las acciones de los gobernantes tienen afectaciones directas en el bienestar de los ciudadanos, la aprobación presidencial refleja el visto bueno ciudadano ante las medidas tomadas por un gobierno particular.

En cuanto al control de gobierno, los ciudadanos —sobre todo en sistemas presidenciales— prefieren que el Ejecutivo ejerza el liderazgo en la toma de decisiones del sistema político. En general, los ciudadanos

optan por que los niveles de incertidumbre sobre las acciones políticas sean los menores posibles; por tanto, premiarán con la aprobación (y la reelección) a aquellos actores políticos que muestren mayor control sobre las consecuencias de sus acciones y declaraciones.

Por último, los ciudadanos prefieren que las políticas implementadas sean reflejo del consenso de todos los actores involucrados, o al menos que tengan su venia. Premiar con la aprobación a quienes gobiernan, buscando la participación de las otras fuerzas políticas, alinea los incentivos para que (1) las políticas de gobierno se hagan más estables y se reduzca la incertidumbre, y (2) se asegure la representación de las minorías en el proceso de gobierno.

Si bien *The Macro Polity* (2004) es uno de los esfuerzos mejor elaborados para contar con una teoría única de la aprobación presidencial, existen muchos estudios empíricos que encuentran la causalidad de dicha variable en una amplia gama de elementos: la relevancia de los asuntos abordados por el presidente (Edwards III, 1995); el género de los electores (Gilens, 1998); la economía nacional (Nadeau *et al.*, 1999, Erikson *et al.* 2000), el uso discrecional de llamados a emergencia por parte del presidente. (Willer, 2004). Al igual que la confianza institucional, las aproximaciones empíricas a la aprobación muestran resultados poco consistentes tanto entre países como a lo largo del tiempo.

Investigación

Con base en los distintos acercamientos teóricos al tema de confianza en el Ejecutivo, este artículo enfrentará dichas teorías con los datos para investigar sobre las variables que explican la confianza en el presidente.

Por otro lado, se usará una batería de variables común entre confianza y aprobación para encontrar similitudes y diferencias entre estas dos variables de apoyo presidencial. Además, se complementará el análisis

con algunas variables que podrían explicar el particular caso mexicano en la coyuntura después de las votaciones federales de 2006.

Al respecto, hay que señalar lo dicho por Abundis y Ley (2009) sobre la particularidades de la elección 2006: al tratarse de la elección más disputada en la historia electoral mexicana, las impugnaciones a los resultados incluyeron argumentos en torno al efecto de (1) los spots [denostativos] transmitidos por los partidos políticos, (2) la participación de actores totalmente externos a la contienda electoral (como el Consejo Coordinador Empresarial), (3) la evaluación de la equidad de la elección tras la intervención del Ejecutivo federal en dicha elección (tanto en el ámbito personal con declaraciones, como en el terreno institucional por el uso indebido de programas sociales).

Las afectaciones de este fenómeno a la confianza en el Ejecutivo se buscan capturar al tomar en cuenta una encuesta de evaluación a Vicente Fox, una vez pasada la elección de 2006 y posteriormente considerar la primera encuesta que evalúe a Felipe Calderón. De esta forma, se pretende identificar los componentes particulares que determinan la confianza al Ejecutivo en México tras la elección de 2006.

Respecto a la aprobación, se busca medir el impacto relativo que pudo tener esta coyuntura política tanto en el presidente saliente (Fox) como en el recién llegado (Calderón). Siguiendo lo dicho por Brace y Hinckley (1991), se espera que al inicio de cada administración, los niveles de aprobación sean altos por el simple hecho de haber ganado las elecciones (a este periodo se le conoce como “luna de miel”); se analizarán los datos para determinar las afectaciones que dicho conflicto pudo tener en los primeros meses de gobierno de Calderón.

Para tal fin, se usará la 23^a Encuesta Nacional de Evaluación al Presidente Fox, agosto 2006 y la 1^a Encuesta Nacional de Evaluación al Presidente Calderón, marzo 2007, elaboradas por Grupo Reforma. Dichas encuestas cuentan con una batería de 52 preguntas, las cuales giran en torno a las decisiones, actitudes, opiniones y sentimientos que tiene el ciu-

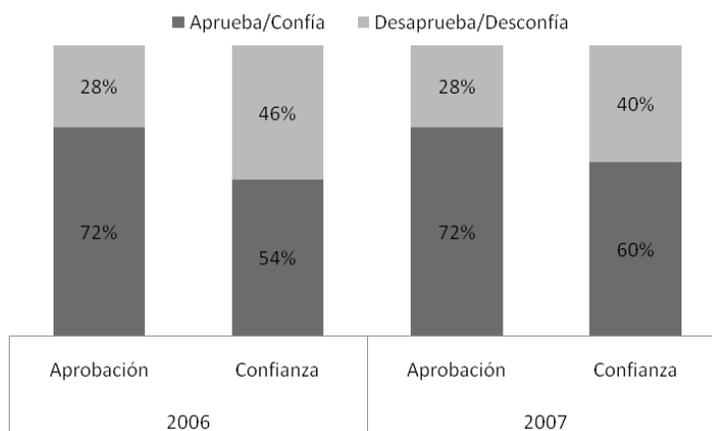
dadano hacia el trabajo del Ejecutivo. A pesar de que los cuestionarios no son idénticos, sí contienen muchos elementos en común, de tal forma que pueden hacerse comparaciones entre ambas. Para las dos encuestas, la muestra fue nacional y se encuestó a más de 1,500 ciudadanos.

Análisis descriptivo de los datos

La elección de 2006 llevó al límite las instituciones electorales mexicanas. Tanto el Instituto Federal Electoral como el Tribunal Electoral tuvieron que tomar decisiones trascendentales para el desenlace de la elección 2006. Cabe señalar que parte de las controversias que resolvieron estas instituciones fueron provocadas por acciones que tomó el Ejecutivo durante el proceso electoral. Estas acciones pudieron tener implicaciones en los niveles de confianza y aprobación hacia el presidente (Gráfica 1).

Es de destacar que la confianza hacia el presidente ascendió de 54% en septiembre de 2006 a 60% en marzo de 2007. El apoyo presidencial tras una coyuntura electoral tan particular como la vivida en

Gráfica 1. Aprobación y confianza en el presidente



Fuente: Encuesta trimestral de *Reforma*, septiembre de 2006, marzo de 2007.

2006 debe tener un importante componente partidista: quienes resultaron derrotados en la elección controvertida, desconfían y desaprueban al Ejecutivo; caso contrario de quienes apoyaron al ganador de las votaciones. Siguiendo este argumento, los datos del Estudio Panel México 2006 (Lawson & Moreno, 2007) nos pueden dar una pista de lo ocurrido en este caso: el apoyo de los que inicialmente seguían a Madrazo,

[...] se dividió en razón de casi dos a uno a favor de Calderón (27% de la base de apoyo inicial de Madrazo decidió irse con el panista, frente a un 15% que optó por el candidato de la Coalición por el Bien de Todos). El cambio de preferencia entre los indecisos fue incluso más pronunciado: dos tercios de quienes originalmente, en octubre de 2005, no expresaban una preferencia, terminaron apoyando a Calderón.

Tal parece que en cuanto el apoyo al presidente se vio afectado por la coyuntura electoral, en el agregado, la confianza al Ejecutivo aumentó.

Por otro lado, al analizar los datos, se puede observar que los niveles de aprobación se mantienen sin cambio de una consulta a la otra: 72% de la gente aprueba al presidente, tanto a Fox en septiembre de 2006 como a Calderón en marzo de 2007. Aunque a primera vista este resultado podría sorprender, se debe recordar que la aprobación es una síntesis de muchos elementos por lo que configuraciones diferentes de dichos elementos, pueden llevar a resultados similares. Como se podrá ver más adelante, a pesar de que en el nivel agregado los niveles de aprobación son casi iguales, sus causas son muy diferentes, principalmente por: (1) en 2006 la evaluación hecha a Fox se fundamenta principalmente en la percepción general de estabilidad económica del país, mientras que (2) al momento de la encuesta, Calderón vivía la “luna de miel” con los ciudadanos y su evaluación por desempeño era positiva (sobre todo en los temas de seguridad pública y empleo) de una forma prospectiva.

Como había sido advertido por la teoría y puede observarse en la gráfica, la aprobación presidencial y la confianza en el presidente no miden lo mismo y responden de manera distinta al conflicto electoral tras la elección de 2006.

Más allá de la tendencia que se puede observar en la Gráfica 1 —en la que los valores de la confianza y la aprobación se mueven en diferentes magnitudes y direcciones— existen mejores formas para entender que la aprobación y la confianza miden cosas distintas. Supóngase que el apoyo al Ejecutivo tiene dos componentes: la confianza y la aprobación. Si las variables midieran lo mismo, todos los que aprueban confiarían (a la vez que todos los que desaprueban, desconfiarían) si las variables fueran completamente independientes; cada combinación tendría una probabilidad alrededor de un cuarto (25%) de suceder. De esta forma la Gráfica 1 sintetiza el apoyo al Ejecutivo (confianza y aprobación) observados en las encuestas trimestrales de septiembre 2006 y marzo 2007 de *Reforma*. A saber, en las celdas se indican los porcentajes de cada una de las cuatro combinaciones posibles de apoyo/rechazo al Ejecutivo que tienen los electores (que apruebe y confíe; que apruebe y desconfíe; que desapruebe y confíe; y que desapruebe y desconfíe) (Tabla 1).

Tabla 1. Porcentaje conjunto de apoyo al Ejecutivo

2006		
	Confía	Desconfía
Aprueba	47%	25%
Desaprueba	7%	21%
2007		
	Confía	Desconfía
Aprueba	53%	19%
Desaprueba	7%	21%

Fuente: Encuesta trimestral de *Reforma*, septiembre de 2006, marzo de 2007.

Como se puede observar en la Tabla 1, si bien la mayoría de las personas refleja congruencia entre la aprobación y la confianza, es un porcentaje significativo el que no cumple con esta condición (casi uno de cada tres para el año 2006, poco más de uno de cada cuatro para 2007). En cuanto a magnitud, es mucho más importante el porcentaje (25% en 2006 y 19% en 2007) de personas que aprueba al presidente, pero que no confían en él, que el de personas que confían en el Ejecutivo, a pesar de desaprobando sus acciones (7% en ambas encuestas). Esta observación sugiere que es más fácil para un presidente conseguir el apoyo de la gente que su confianza; por tanto, la confianza —para casi toda la población— sería una variable más compleja que incluye la aprobación.

Antes de entrar a la definición formal del modelo, se deben hacer dos aclaraciones respecto a las categorías que serán consideradas para su diseño. Tomando en cuenta lo dicho por Morales (2008), se incluirá dentro de las variables a estudiar el partidismo, pero como una categoría unida a lo coyuntural. Se espera que el partidismo —sobre todo para panistas y perredistas— refleje la opinión que se tenga sobre las elecciones de 2006.

Por último, las variables demográficas como edad, sexo, escolaridad e ingreso, a pesar de demostrar, mediante sus correlaciones, independencia con la confianza en el Ejecutivo, presentan problemas de colinealidad con la autoubicación ideológica y el partidismo. Una explicación plausible a este fenómeno es que para la elección 2006 “se encontró que Felipe Calderón fue más popular entre jóvenes y mujeres, sobre todo entre los de mayor educación y mayores ingresos. Por su parte, Andrés Manuel López Obrador fue más exitoso entre los adultos mayores de ingresos bajos, en parte peleando con Roberto Madrazo el voto de los sectores más pobres” (Abundis, 2009). Por consiguiente, las variables sociodemográficas no se tomarán en cuenta dentro del modelo.

Modelo

Con apoyo de la teoría, se determinó una serie de variables independientes que pudiera explicar de manera importante la variable dependiente: confianza en el presidente para el caso mexicano (tras la controvertida elección de 2006). Para tal fin se consideraron cuatro dimensiones de la confianza: Desempeño [del presidente]; [valores que refleja la] Imagen [del presidente]; Percepciones generales [de la realidad social]; [Variables que expliquen la] Coyuntura —[además del] partidismo. Este modelo se ejecutó para las encuestas trimestrales de *Reforma* de septiembre de 2006 y de marzo de 2007; la primera corresponde a Vicente Fox, la segunda al presidente Felipe Calderón.

Posteriormente, se corrió el mismo modelo, pero ahora se tomó como variable independiente la aprobación presidencial, tanto en 2006 como en 2007. Esto con el fin de descubrir similitudes y diferencias que permitan establecer una comparación entre la aprobación presidencial y la confianza en la presidencia y su evolución a lo largo del tiempo, así como el impacto que tuvo el conflicto poselectoral en el nivel de apoyo al presidente.

Para hacer un análisis consistente, al categorizar cada dimensión, se tomaron variables que fueran incluidas en ambas encuestas. Cabe señalar que las encuestas no son idénticas, por lo que algunas preguntas varían en su fraseo. Sin embargo, las opciones de respuesta son perfectamente comparables entre sí.

Por otro lado, las variables se reordenaron para (1) eliminar la distorsión que las respuestas “No sé” y “No contestó” pudieran generar y (2) las respuestas quedaran ordenadas de forma estrictamente creciente. Para lo primero se eliminaron dichos valores (*missing values*), con lo que, a pesar de disminuir el tamaño de la muestra, se aumentó la precisión de las variables. Para lo segundo, se categorizaron nuevamente las variables, tomando la ausencia o el mínimo del valor del atributo como uno

y dando al siguiente posible valor tomado por la variable el valor dos, y así sucesivamente, de tal forma que el máximo valor fuera también el número mayor dentro de las opciones de la variable.

En cuanto a la dimensión Desempeño, se tomaron tres variables: [¿Cómo considera usted que el presidente está tratando los siguientes asuntos..?] pobreza, empleo, seguridad pública. Las respuestas posibles manejan la misma escala, que va de “Muy mal” a “Muy bien”. De acuerdo con Newton y Norris (2000), se espera que a mejor desempeño del presidente ante cualquier tarea, aumente más la confianza que le tenga la ciudadanía. En cuanto a la aprobación presidencial, se espera que la evaluación del desempeño del presidente sea la categoría más significativa del modelo. Según Erikson *et al.* (2004), lo que la gente quiere es que sus gobernantes se muestren competentes ante los retos planteados durante su mandato.

La dimensión de Imagen busca explicar la confianza en las instituciones como consecuencia de la confianza interpersonal de la sociedad; el valor clave es reciprocidad (Putnam, 2000). Estos valores, para ser efectivos, deben estar contenidos en la imagen del personaje en cuestión y deben encontrarse “*top of mind*” de la opinión pública. Para tal objeto, se tomarán preguntas que midan la Honestidad con la que se conduce el presidente y la credibilidad con la que es percibido por la sociedad. Se espera que a mayor honestidad y credibilidad, mayor sea el nivel de confianza del presidente. En el mismo sentido, se espera que la aprobación presidencial se relacione de manera positiva con estos valores, aunque en menor magnitud que la confianza.

Para medir la confianza entre un par de personas es sencillo: con base en la experiencia “cara a cara”, se puede aproximar el comportamiento de la contraparte; sin embargo, al hablar de confianza hacia una institución, esta consideración se complica. Como menciona Segovia (2009), una manera equivalente de hacer esta comparación cara a cara es mediante las percepciones generales de la realidad social que tiene una persona.

De tal forma, esta dimensión contempla cuatro variables: Buen camino del gobierno, Percepción de la economía personal, Percepción de la economía nacional y Nivel de satisfacción con la democracia. Como es de esperarse, la relación entre la percepción de la realidad social con la confianza en el presidente debe ser positiva. Además, una de las hipótesis a plantear es que la confianza —a diferencia de la aprobación— tiene un componente prospectivo emocional, más que uno retrospectivo racional: una buena forma de medirlo es mediante esta categoría, la cual incluye una carga emocional más que una evaluación objetiva de lo realizado por el presidente.

Por último, para considerar la coyuntura especial que se vivió tras la elección de 2006 y observar su efecto, se han incluido dos variables que relacionan las opiniones sobre la carrera presidencial de 2006 con la confianza en el presidente: opinión sobre AMLO y creencia de fraude. De acuerdo con el concepto de “sistema de creencias” de Converse (1964), se supone que existe una correspondencia entre ideas y actitudes. Para el caso de la confianza institucional, Lishtaug (1984) ha demostrado que la ideología puede ser la restricción (*constraint*) que permite predecir con éxito las actitudes de un individuo ante nuevas escisiones sociales; esta respuesta consistente a lo largo del tiempo suele provocar filiación partidista. De esta forma, se ha incluido dentro de esta dimensión el partidismo. Para tal fin, se han creado variables indicadoras (*dummy*) para los principales partidos políticos: si el encuestado se considera algo o mucho (1) priista, (2) panista, o (3) perredista. Una hipótesis sobre la diferencia entre aprobación y confianza es que la segunda es una medición más estable a lo largo del tiempo y, por tanto, responde menos a la coyuntura o el partidismo. Se espera que los perredistas y los que creen que hubo fraude en la elección tengan menores niveles de confianza y aprobación presidencial en ambos periodos, con un énfasis en Calderón, por sus implicaciones directas en el conflicto tras la elección.

Este primer acercamiento estadístico puede esbozar la magnitud de las afectaciones que las situaciones de coyuntura electoral generan tanto en la confianza como en la aprobación presidencial, de tal forma que pueda servir como referente comparativo para siguientes situaciones similares.

Los resultados de las regresiones para ambas elecciones se incluyen en la Tabla 2. Se presentan los coeficientes de las β estandarizadas en las filas para cada variable independiente en las columnas. Al principio de cada columna se agrega la R^2 ajustada de cada regresión. Los niveles de significancia están indicados con asteriscos: uno para valores p menores a 0.05, dos para menores a 0.01 y tres para menores a 0.001.

Análisis de los resultados

Confianza en el Ejecutivo para dos presidentes

La dimensión que mejor explica la confianza en el Ejecutivo en los momentos seleccionados por la investigación es la imagen presidencial. Tanto la honestidad como la credibilidad resultaron estadísticamente significativas en ambos periodos. Este hallazgo es consistente con la hipótesis de que la confianza mide componentes afectivos del apoyo presidencial: las valoraciones axiológicas de alguien que no conoces es una respuesta más afectiva que de conocimiento de causa.

Además, para 2007, la honestidad fue la variable que tuvo un mayor impacto en la variable dependiente, medido esto en el coeficiente β estandarizado; mientras que para 2006, fue la credibilidad. Esto último puede responder a la parte del mandato en que se hicieron las mediciones: es difícil tener elementos para evaluar la credibilidad de un gobierno que va empezando (Calderón en marzo de 2007), o no incluir la honestidad al momento de evaluar la credibilidad de un gobierno saliente (Fox en 2006).

Tabla 2. Modelo de regresión OLS. Aprobación y confianza presidencial

	<i>Aprobación 2006</i>	<i>Aprobación 2007</i>	<i>Confianza 2006</i>	<i>Confianza 2007</i>
R ² Ajustada	.496	.538	.339	.458
	β estandarizada	β estandarizada	β estandarizada	β estandarizada
<i>Desempeño</i>				
Combate a la pobreza	-.029	.025	-.020	.070 **
Desempleo	.187 ***	.156 ***	.132 ***	.069 *
Seguridad pública	.011	.117 ***	-.018	.087 ***
<i>Imagen</i>				
Honestidad	-.041	.253 ***	.086 ***	.227 ***
Credibilidad	.234 ***	-.062 **	.218 ***	.071 **
<i>Percepción general</i>				
Buen camino	.110 ***	.059 *	.134 ***	.042
Economía personal	.041	.039	.011	.071 *
Economía nacional	.133 ***	.022	.089 **	.041
Satisfacción con la democracia	.072 **	.106 ***	.111 ***	.230 ***
<i>Coyuntural-ideológica</i>				
Opinión AMLO	-.048	-.007	.026	-.022
indicadora de fraude	-.080 **	-.120 ***	-.057	-.110 ***
Priista	-.027	.028	.031	.041
Panista	.059 *	.145 ***	.042	.081 **
Perredista	-.081 **	-.050	.015	-.019

Fuente: Encuesta *Reforma* trimestral septiembre 2006, trimestral marzo 2007. Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son betas estandarizadas. Niveles de significación estadística: * $p < 0.05$; ** $p < .01$; *** $p < .001$.

Por otro lado, en la dimensión de Desempeño para la evaluación a Calderón, resultaron significativas las tres variables propuestas; mientras que para la evaluación a Fox sólo una resultó con valor-*p* lo suficientemente pequeño como para tomarla en cuenta. En ambas encuestas la variable significativa es la política para evitar el desempleo, lo cual tiene sentido con los discursos centrales de gobierno de ambos presidentes (recordar los dichos sobre los “changarros” de Fox, y Calderón, como “el presidente del empleo”).

De aquí podría surgir una hipótesis para siguientes investigaciones: al inicio del sexenio, la confianza —al igual que la aprobación— responde al desempeño del Ejecutivo, mientras que conforme va avanzando el periodo de mandato, esta evaluación se vuelve más abstracta y depende de valores más afectivos que racionales (como la imagen).

Respecto a la dimensión Percepción general, los resultados no son consistentes para ambos periodos en casi todas las variables; salvo la satisfacción con la democracia que resulta significativa para ambos periodos; las otras tres variables sólo tienen valores-*p* suficientemente bajos en alguno de los dos periodos. No sorprende, dada la “juventud” de la democracia en México, que el grado de confianza dependa —sin importar el presidente— de manera importante (con valores β grandes) de qué tan satisfecho se encuentra el individuo con la democracia. Por otro lado, la percepción sobre la economía —sorprendentemente—, no pareciera tan importante para la determinación de la confianza al presidente. Una hipótesis a plantear aquí podría ser que los mexicanos no delegan la responsabilidad del bienestar económico en el presidente (contrario a lo dicho por O’Donell, 1997), o al menos no un gran porcentaje.

Cabe señalar que mientras que para el final del sexenio de Fox lo importante era la situación económica nacional y el buen camino que llevaba el país, para el inicio del periodo de Calderón lo importante fue la situación económica personal. Una vez más, esto podría reflejar que al inicio de un mandato las evaluaciones de confianza se hacen en función

de hechos objetivos (como la situación económica personal), mientras que a lo largo del sexenio esto cambia a valoraciones más afectivas-subjetivas (como la percepción de que el país va por buen camino).

Conforme al análisis de nuestro modelo, la dimensión Coyuntural-Ideológica resulta significativa sólo para el periodo de Calderón. Es de sorprender que ninguna variable resulte significativa para la encuesta de septiembre de 2006. Aunque ya había pasado la elección y el conflicto electoral se encontraba en pleno apogeo, tal parece que esto no afectó de manera significativa la confianza en el presidente Fox. Una explicación más satisfactoria podría ser que —a diferencia de la aprobación— la confianza en el Ejecutivo es más estable en el tiempo, por lo que resiente menos las afectaciones de la coyuntura.

En esta dimensión, para la encuesta 2007, las variables que resultaron significativas para determinar la confianza en el presidente fueron las indicadoras de fraude y de panismo. Sorprende que la opinión sobre Andrés Manuel López Obrador no sea estadísticamente significativa. Como era de esperarse, aquellos que consideran que hubo fraude en la elección, confían menos en el presidente que el resto de la población. Un hallazgo interesante es que la indicadora de perredismo no resultó significativa, mientras que sí la de panismo; esto se puede interpretar de la siguiente forma: mientras ser perredista muestra un efecto ambiguo sobre la variable independiente (al menos no significativo estadísticamente hablando), ser panista sí aumentó los niveles de confianza de manera importante. El partidismo se vuelve una variable determinante más en cuanto apoyo que en cuanto a rechazo. No sorprende que ser priista no represente un efecto claro sobre la confianza en el presidente.

Diferencias y similitudes entre confianza y aprobación presidencial

Al analizar la Tabla 2, se podría afirmar que la aprobación y la confianza miden casi lo mismo: muchas variables son significativas para ambos

periodos, los signos de los coeficientes suelen ser los mismos e incluso al ordenarlos por magnitud, no hay grandes diferencias. Sin embargo, como la Tabla 1 indica, hay un alto porcentaje de la población que no considera lo mismo: uno de cada tres para la encuesta de septiembre de 2006, uno de cada cuatro para la encuesta de 2007. El análisis tiene que ser más detallado para identificar para explicar estos casos desviados.

Nótese que aunque las mismas variables resultan significativas para la dimensión Desempeño en ambas variables dependientes, los efectos de estas variables (medidos con la magnitud de la β estandarizada) sobre la aprobación son mayores que para la confianza. Esto es congruente con la hipótesis de que la aprobación mide elementos más objetivos del desempeño administrativo y gubernamental de cada presidente: los resultados de gobierno importan más para la aprobación que para la confianza.

Luego, la dimensión de Imagen muestra casi todas las variables significativas para ambas variables dependientes. Sin embargo, para la confianza la magnitud del efecto suele ser no sólo mayor (medido en la magnitud de los coeficientes β), sino también congruente en cuanto a su dirección (interpretada como el signo de β). A pesar de que la credibilidad resulta significativa en la encuesta de 2007, su efecto sobre la aprobación es negativo (a mayor credibilidad, menor aprobación). Una posible explicación al respecto puede encontrarse en el hecho de que Calderón desde el primer día de su mandato, diferenció su programa de gobierno de sus propuestas de campaña: el presidente del empleo pasó a ser el presidente de la seguridad pública; de esta forma, creerle al presidente no necesariamente implicaba aprobar lo que estaba haciendo (sin embargo, creerle al presidente sí implica confiar más en él —en el sentido de que se vuelve un actor más predecible). La percepción de la imagen de un político refleja juicios más subjetivos, afectivos y emocionales: no hay un parámetro establecido sobre cómo se ve una persona honesta o cuál es la forma de dar discursos para obtener credibilidad.

Por tanto, una hipótesis interesante a plantear para futuras investigaciones es que el buen (mal) manejo de la imagen trae consigo un aumento (disminución) en la confianza hacia la figura pública, aunque este efecto no necesariamente se refleja en la aprobación.

Por otro lado, la dimensión de Percepción general es la más ambigua del modelo, por lo que se analizará variable por variable. Primero, hablar sobre el rumbo del país es una abstracción tan grande que se evoca la parte afectiva del elector, por lo que se espera que su impacto sea mayor para la confianza que para la aprobación. Segundo, al incluir percepciones sobre la economía, es posible que sean los datos duros y los hechos los que evalúen al presidente, los de mayor peso, por lo que la aprobación debe verse más afectada que la confianza; en cuanto a la economía personal, esta relación parecería más ambigua, ya que no hay elementos objetivos que indiquen el aprovechamiento del potencial económico del individuo (por consiguiente, la evaluación debería ser una combinación entre datos duros de economía, con la percepción de su impacto en el bolsillo personal). En cuanto a la democracia, y tomando en cuenta nuestra corta experiencia en el tema, la hipótesis sería que la importancia que se le da se basa más en términos afectivos que en cifras objetivas de participación, inclusión o pluralidad.

Al analizar los datos, podemos ver (según los coeficientes β) que la creencia de que el país va por buen camino para la encuesta de septiembre de 2006 (final de Fox), sí afecta más a la confianza que a la aprobación. Sin embargo, para marzo de 2007 (principio de Calderón) esta relación es ambigua, ya que la variable sólo es significativa para la aprobación. Un nuevo elemento explicativo de esta dimensión puede desprenderse de este último resultado: el momento de la encuesta. Al inicio de un sexenio, los elementos para hacer valoraciones afectivas van de la mano de los juicios objetivos porque son los únicos que se tienen. Desde esta misma lógica se puede entender que la única variable significativa en la encuesta de Calderón sea la situación económica perso-

nal como determinante de la confianza: la percepción en el bolsillo del mandato es uno de los pocos elementos que se tienen al momento de la encuesta —tras tres meses de gobierno.

Sobre las variables económicas en el año 2006, la percepción de la economía nacional cumple con la hipótesis: es más significativa para la aprobación que para la confianza. Respecto a la percepción de la economía personal, su efecto es ambiguo. Posiblemente porque la combinación entre los datos duros de la economía y su impacto en cada persona son tan variados, que responden de manera muy diversa, perdiendo significancia estadística.

Para terminar con las variables de la dimensión Percepción general, se puede concluir que la satisfacción con la democracia se comporta como se predecía: al tener una carga más afectiva, responde de mayor forma a la confianza que a la aprobación. Es la única variable estadísticamente significativa para las dos variables dependientes en ambas encuestas. Tal parece que el bono democrático aún tiene un efecto positivo en el apoyo general al presidente.

La última dimensión del modelo debe explicar gran parte de la diferencia entre la aprobación y la confianza para las dos mediciones tomadas para esta investigación. La coyuntura que se vivió en 2006 —como se vio en nuestro modelo— no tuvo impacto significativo para la confianza en el presidente (Fox) en su medición de septiembre de 2006. Sin embargo, en el mismo periodo su impacto en la aprobación presidencial fue significativo para tres variables: la creencia de fraude, ser panista y ser perredista. Una explicación para esto puede encontrarse en que la aprobación, al responder a acciones concretas, es más volátil ante “escándalos” y situaciones de coyuntura, mientras que la confianza, al ser una cuestión más afectiva, no es tan cambiante y tiene cierto grado de tolerancia ante los cambios políticos diarios. Siguiendo la hipótesis, cuando estos cambios coyunturales se prolongan a lo largo del tiempo, su impacto no sólo se refleja en la aprobación, sino también en

la confianza: para el 2007, tanto la creencia de fraude como el panismo son variables significativas para la confianza y la aprobación (aunque el impacto sobre la aprobación sigue siendo mayor).

Consideraciones finales

Como se dijo al principio del ensayo, no hay determinantes del nivel de confianza que sean consistentes a lo largo del tiempo o de una muestra amplia de países (véase Catterberg y Moreno, 2005). Sin embargo, para el caso de México, medido por dos encuestas con dos presidentes diferentes (Fox en septiembre de 2006 y Calderón en marzo de 2007), se pueden tener resultados ilustrativos de los determinantes de la confianza. Además, es posible hacer inferencia y plantear hipótesis sobre las diferencias que presenta esta variable con la aprobación presidencial.

El apoyo presidencial tiene como uno de sus componentes la confianza, que incluye todos los elementos subjetivos que forman un juicio afectivo sobre la actuación del presidente y la esperanza de que actuará de tal o cual forma.

En congruencia con la definición, los resultados del modelo de nuestra investigación arrojan que la dimensión que resultó más significativa para la confianza fue la Imagen. Las valoraciones axiológicas de alguien que no conoces —como aproximar su honestidad o su credibilidad— son una respuesta más afectiva que de conocimiento de causa.

El efecto de la dimensión Percepción general es ambiguo sobre la confianza. Al analizarlo variable por variable se puede observar que la satisfacción con la democracia, dada nuestra breve historia de competencia electoral de facto, tiene componentes afectivos más que objetivos, por lo que afecta positivamente la confianza. Por otro lado, la situación económica pareciera no ser tan importante para la determinación de la confianza.

En cuanto a la dimensión de Desempeño, su efecto es positivo, pero sólo en algunos temas selectos. Tal parece que sólo afectan la confianza los temas que formen parte del discurso central del presidente, como lo fue el empleo en Fox y lo ha sido la seguridad pública y las políticas para combatir el desempleo en el sexenio de Calderón.

La coyuntura y la ideología no tienen efectos inmediatos en la confianza en el Ejecutivo. Al observar los resultados del modelo, sorprende que en 2006 ninguna variable haya resultado significativa. Puede plantearse la hipótesis de que la confianza es una medición estable a lo largo del tiempo, por lo que los componentes de coyuntura le afectan sólo tras mantenerse en el tiempo (por esto ya se encuentran variables significativas de esta dimensión en la encuesta 2007). En particular el conflicto electoral 2006 afectó la confianza de los panistas de manera positiva y de los que creen que hubo fraude de manera negativa. Sorprende que ni la opinión sobre Andrés Manuel López Obrador ni el ser perredista hayan resultado variables significativas.

Por otro lado, dentro del apoyo al presidente, la aprobación incluye las valoraciones retrospectivas, hechas de manera objetiva, que sobre acciones y resultados la gente realiza. En cuanto a sus diferencias con la confianza, en los resultados del modelo se encontraron más similitudes que discrepancias. Sin embargo, al hacer el análisis descriptivo de los datos, se encontró un porcentaje importante de la población que no valora de la misma forma la aprobación que la confianza. Es decir, uno de cada tres encuestados en 2006 confían y desaprueban o aprueban y desconfían; mientras que en 2007 es uno de cada cuatro. Las divergencias son sutiles pero existen.

Para explicar estas diferencias, hay que incluir un componente clave que no pudo ser aislado completamente en este estudio: el momento del sexenio en el que se aplicó la encuesta. La hipótesis general derivada de esta investigación es que la confianza y la aprobación al principio del mandato miden lo mismo, mientras que al final valoran las mismas

variables pero en diferente magnitud. La historia subyacente es que los componentes afectivos de la confianza necesitan valoraciones objetivas iniciales, por lo que al principio del mandato la confianza y la aprobación son lo mismo. Al final del mandato, los temas a considerar entre las dos variables (dependientes) son los mismos, pero difieren en su magnitud: las valoraciones que pueden realizarse con hechos objetivos afectan más la aprobación, mientras que los juicios subjetivos y afectivos tienen un efecto mayor sobre la confianza. Por otro lado, la aprobación, al ser una evaluación más del tipo retrospectiva, responde de manera más significativa a los fenómenos de coyuntura, aunque al volverse escisiones permanentes también puede afectar la confianza. Faltan elementos para hacer conclusiones acerca de la validez de esta hipótesis para el caso general.

Sin embargo, con los resultados de esta investigación podemos observar que la Imagen tiene efectos de mayor magnitud para la confianza que para la aprobación. En un entorno político-electoral en el que cada vez resulta más importante mejorar la imagen personal del candidato, una interesante derivación de este planteamiento es que la imagen afecta más la confianza que la aprobación.

Por otro lado, el Desempeño afecta más la aprobación que la confianza. Es más fácil tener juicios objetivos sobre políticas concretas, programas implementados y acciones de gobierno.

En cuanto a la dimensión de Percepción general de la situación social, responde al mismo dilema de juicios afectivos que modifican la confianza contra valoraciones objetivas que afectan la aprobación. La satisfacción de la democracia y la percepción de buen camino en el rumbo del país, como juicios normativos, afectan la confianza con mayor magnitud que la aprobación; mientras que la situación de la economía nacional afecta más la aprobación que la confianza.

En cuanto a la situación económica personal, el resultado es ambiguo, ya que podría argumentarse que hay componentes objetivos (cifras

de la economía nacional) con valoraciones subjetivas (cómo debería esta situación económica afectar mi bolsillo). Los datos ayudan poco porque la variable sólo resulta significativa para la confianza del primer trimestre de Felipe Calderón. Una explicación plausible sería mencionar que al principio del mandato las valoraciones subjetivas tienen más peso que las objetivas por falta de información (aún no sé qué tan competente es el presidente —efecto ambiguo de la aprobación— pero a mí me va bien —valoración afectiva— y por tanto confío).

Además, en cuanto a la coyuntura y la ideología, los resultados son más contundentes. Mientras que en 2006 tres de las cinco variables de coyuntura fueron significativas, para la confianza ninguna lo fue. Confirmando la hipótesis, para la aprobación los hechos inmediatos tienen un impacto, mientras que para la confianza no es así. En 2007 resultaron significativas las mismas dos variables para la aprobación y la confianza. Mientras pasa el tiempo, la coyuntura también afecta la confianza.

Destaca que la opinión sobre López Obrador no resultó significativa para ninguna de las variables independientes en ninguna de las dos encuestas y que el perredismo sólo resultara significativo para la aprobación en 2006.

Por último, se puede afirmar que la aprobación es una variable mucho más volátil que la confianza, por lo que para determinar cuál de las dos variables puede predecir de mejor forma las elecciones, habría que determinar si los ciudadanos votan más en función del “ciclo” (aprobación) o de la “tendencia” (confianza). Por otro lado, si el sufragio tiene más valoraciones retrospectivas, la aprobación podría ser un mejor *proxy*, mientras que si el voto responde más a juicios prospectivos, la confianza debería ser un mejor predictor. Ambas hipótesis quedan planteadas para siguientes investigaciones.

5. Confianza y legitimidad de la Suprema Corte de Justicia de la Nación

Sandra Barba y Gabriela Sanginés

Resumen

El presente capítulo aborda un importante objeto de estudio descuidado por la academia de la ciencia política en México: los fundamentos de la confianza y de la legitimidad de la Suprema Corte Justicia de la Nación SCJN. Amparado en un enfoque interdisciplinario que combina la historia política del país, el derecho, la ciencia política y la estadística, se presenta un modelo de regresión lineal de las fuentes del apoyo específico (de corto plazo) y del apoyo difuso (de largo plazo) en la SCJN. Las conclusiones señalan que la legitimidad se construye a partir de los valores políticos del ciudadano, como la satisfacción personal con la democracia, en interés en la política y el orgullo de vivir dentro del sistema político mexicano; por el contrario, la confianza está determinada por la filiación partidista de los individuos —los resultados muestran que los panistas tienden a confiar más en la Corte, mientras que los perredistas suelen mantener actitudes de desconfianza—, su identificación ideológica —las personas de izquierda tienden a confiar menos— y por sus opiniones sobre situaciones coyunturales: la percepción sobre la legitimidad de la elección presidencial de 2006 y las actitudes de los ciudadanos sobre el desempeño del Estado en la lucha contra el narcotráfico afecta los niveles de confianza en la (SCJN). De esta forma, el modelo pretende dar cuenta de las relaciones entre la

opinión pública y la Suprema Corte, y con ello contribuir a las incipientes investigaciones de la ciencia política sobre el Poder Judicial.

Introducción

La academia mexicana de ciencia política ha descuidado una importante rama de los Poderes de la Unión: el Poder Judicial. En particular, la Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) es el invitado ausente en las investigaciones de nuestra disciplina. Huelga decir que la mayor parte de los estudios que la abordan como tema imperativo pertenecen a la disciplina del derecho —con notables análisis, como los del ministro José Ramón Cossío Díaz (2008, 2008b), Rodolfo Vázquez (2008) y Marian Ahumada (2008). Salvo la brillante excepción de Eric Magar y Beatriz Magaloni (2009), la escasez de referencias demuestra el estado de precariedad en el que se encuentra la investigación sobre la Corte en México; precariedad que se hace más notoria en el reconocimiento de que, hasta ahora, no hay artículo que aborde aquello que Gregory A. Caldeira y James L. Gibson denominan “la etiología del apoyo público” (1992). Es así que, partiendo de la célebre y útil clasificación entre *apoyo difuso* y *apoyo específico* (Easton, 1965), el presente capítulo propone el primer análisis estadístico multivariado sobre las fuentes, los niveles y la dinámica de la confianza en la SCJN.

Con el objetivo de mantener la claridad en el análisis de la confianza institucional en la Corte, hemos dividido el capítulo en las siguientes secciones. La primera de ellas hace un recuento de los estudios sobre la confianza institucional y, en especial, se detiene a precisar los conceptos de apoyo difuso y apoyo específico. Ya armados de teoría, las siguientes secciones analizan la fortaleza explicativa de diferentes variables independientes; en particular: la segunda sección se avoca al análisis de los valores democráticos y su función como indicadores de confianza en la

SCJN; la tercera, amparada en las tesis de Todd Eisenstadt (2004) sobre la estructura institucional de incentivos y el comportamiento de los partidos políticos mexicanos, ahonda en las razones que hacen de la identificación partidista y de la ideología variables determinantes del apoyo a la SCJN.

Por último, y entendiendo como Caldeira y Gibson la diferencia entre las fuentes de apoyo de las masas y las de la élite política, el capítulo describe el mecanismo que permite la transferencia vertical de opiniones, esto es: la manera en la que se transfieren las actitudes de los líderes y miembros de los partidos a los votantes que se identifican y se dividen en función de estas líneas. El argumento final, debido a su propiedad interdisciplinaria, se sirve de la historia política, la elección racional y las teorías de opinión pública para explicar la existencia de ciertas actitudes de la ciudadanía, que persisten pese a la tan celebrada transición democrática.

Legitimidad y confianza

Commitment is not the same as compliance
Gregory A. Caldeira y James L. Gibson

Con el propósito de introducir al lector en el debate, permítasenos recuperar la crítica suspicaz de Gibson, Caldeira y Kenyatta Spence (2003) a la medida convencional de confianza institucional. En el artículo *Measuring Attitudes toward the United States Supreme Court*, este grupo de investigadores acusa una importante confusión que existe en la academia, a saber: el descuidado hábito de concluir cuestiones de legitimidad a partir de una sola, y equívoca, medida de confianza; no está de más aclarar desde ahora que, pese a su estrecha relación, cada una se erige como concepto propio. La medida convencional que estos autores auscultan se encuentra sistemáticamente en todas las encuestas de opinión; su redacción más frecuente reza:

[A continuación] le mencionaré algunas instituciones de este país. Respecto a la gente que las dirige, ¿diría usted que tiene mucha confianza, sólo algo de confianza o nada de confianza en ellas? (Gibson, Caldeira y Kenyatta Spence, 2003: 355).

Resultará sencillo para el lector percibir la diferencia entre la pregunta por la *confianza en los gobernantes* y la que interroga sobre la *confianza institucional*; pues bien, es esta la distinción que provocó el abundante debate que a continuación se reseña.

El libro inaugural de esta discusión, titulado *A System Analysis of Political Life* y escrito por David Easton, presentó la novedosa clasificación que permitió a la academia advertir la diferencia conceptual entre *legitimidad* y *confianza*. En 1965, Easton propone la legitimidad como aquella actitud mediante la cual una persona se orienta hacia un objeto de manera favorable o desfavorable, es decir: “[el *apoyo difuso*] es la reserva de (...) buena voluntad que ayuda a los ciudadanos a tolerar o aceptar los resultados producidos¹ por una institución; resultados contra los que se oponen, o bien, que consideran perjudiciales para sus intereses” (Easton, 1965: 273). Nótese que la legitimidad refiere al compromiso ciudadano con la instituciones, el cual, en principio, es capaz de rebasar álgidas coyunturas políticas y decisiones controvertidas, típicamente enmarcadas en circunstancias de corto plazo; algunos autores incluso relacionan el término “legitimidad” con aquella virtud cívica que ha caído en desuso en el lenguaje sobre la democracia: la lealtad.

Caldeira y Gibson (1992) hacen bien en señalar que la estabilidad de las instituciones depende de la reserva de apoyo público con la que cuentan. Bien podría pensarse esta reserva como un crédito que les permite tomar y ejecutar decisiones que la mayoría de ciudadanos desaprueba, pero que, en principio, resultan urgentes y necesarias —y ya la experiencia colectiva advierte que la necesidad de una medida gubernamental no

¹ En el original, *outputs*. Con el objetivo de evitar anglicismos, hemos decidido que esta es la traducción más adecuada del tecnicismo.

siempre está hilada con su popularidad. Sin esta “buena voluntad” las instituciones se derrumbarían tras su primera decisión controvertida, o bien, practicarían medidas tibias que terminarían por minar el progreso económico y político del país en el que operan (Méndez, 2010; Weldon, 2005). Los sofisticados ciudadanos de la democracia moderna se embarcan en el siguiente mecanismo mental: pueden estar en desacuerdo con alguna política pública específica y, a la vez, apoyar a la institución que la ejecutó, ya que la reconocen como autoridad competente para la toma de decisiones; en otras palabras —y para alivio del sistema político—: el desacuerdo contingente no se traduce, inmediatamente, en una cancelación absoluta y tajante de la confianza (Tabla 1).

Tabla 1. Preguntas sobre apoyo difuso y apoyo específico

<i>Preguntas sobre apoyo difuso</i>	<i>Preguntas sobre apoyo específico</i>
[¿Está usted de acuerdo con que] la Suprema Corte debe tener la facultad de interpretar la Constitución, incluso si la mayoría de los ciudadanos están en desacuerdo con su decisión?	[A continuación] le mencionaré algunas instituciones de este país. Respecto a la gente que las dirige, ¿diría usted que tiene mucha confianza, sólo algo de confianza o nada de confianza en ellas?
[¿Está usted de acuerdo con que] se puede confiar en la Suprema Corte para tomar decisiones correctas para el país en conjunto?	[¿Está usted de acuerdo con que] la Suprema Corte suele tomar decisiones que favorecen a ciertos grupos sobre otros?
Si el encuestado responde a esta pregunta en sentido negativo, debe tomársela como indicador fiable de apoyo difuso: si la Suprema Corte tomara decisiones contrarias a los intereses de la mayoría, ¿estaría usted de acuerdo con una reducción drástica de sus funciones?	[¿Está usted de acuerdo con que] la Suprema Corte se involucra demasiado en negociaciones políticas?

Fuente: Preguntas tomadas de Gibson, Caldeira y Kenyatta Spence, 2003.

Por otro lado, el *apoyo específico* captura la aprobación de las decisiones coyunturales. Este concepto expresa el desacuerdo de los ciudadanos con políticas o procedimientos específicos, o bien, con gobernantes que les parecen inadecuados o incompetentes; la aplicación, para la Suprema Corte, implicaría el rechazo hacia ciertos ministros o hacia las resoluciones sobre un caso polémico. Caldeira y Gibson (1992) definen la confianza de corto plazo como: “el conjunto de actitudes hacia una institución basadas en el cumplimiento de demandas de políticas públicas o acciones particulares”. Motivadas por la demostración pedagógica, ofrecemos las siguientes preguntas que ejemplifican la diferencia entre ambas clases de apoyo:

En síntesis, mientras que el *apoyo difuso* se refiere a la legitimidad de las instituciones, el *apoyo específico* registra la evaluación de los ciudadanos respecto a su desempeño inmediato, o bien, captura la aprobación de los funcionarios que ocupan cargos dentro de ellas.

Ahora bien, es evidente que las fuentes, la duración y las bases fundamentales varían para cada clase de apoyo (Caldeira y Gibson, 1992).² Debido a la redacción de la pregunta que usamos para el presente análisis, “¿Cuánta confianza tiene usted en la Suprema Corte de Justicia de la Nación?” (*Reforma*, 2007), nos amparamos en las distinciones previas para escribir nuestras hipótesis y conclusiones sobre los determinantes de la legitimidad y de la confianza de la SCJN.

Descripción del modelo estadístico

Antes que nada, debíamos elegir el modelo estadístico adecuado para nuestra variable dependiente, formulada en la pregunta: “¿Cuánta confianza tiene en la SCJN?” (*Reforma*, 2007). Para ello, y apoyadas en una

² Sobre la relación entre los tipos de apoyo, Murphy, Tanenhaus y Kastner (1973) anotan que debiera darse una correlación fuerte entre ellos; en cambio, Caldeira, Gibson y Kenyatta Spence (2003) proponen conclusiones más matizadas sobre el asunto.

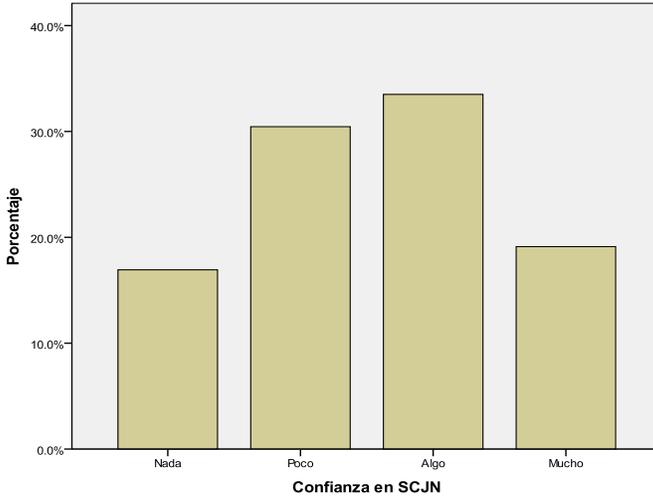
tabla de frecuencias, obtuvimos los porcentajes de (des)confianza que se muestran en la Gráfica 1. Los resultados indican que la mayor parte de las personas reportan niveles medios de confianza, esto es 33.5% tienen “Algo” de confianza y 30.5% tienen “Poca” confianza en la SCJN. En cuanto a los valores extremos, 19.1% de los encuestados reportaron “Mucha” confianza y 16.9% “Nada” de confianza en la Corte. Es importante anotar que los encuestados que no contestaron y los que dijeron no saber cuánta confianza tenían en la SCJN fueron asimilados como valores perdidos.

En el anexo se incluye una lista con las variables independientes —y sus correspondientes recodificaciones— que fueron consideradas en la construcción del modelo estadístico. Éstas fueron escogidas para capturar algún aspecto que, teóricamente, ha sido asociado con el apoyo difuso o el apoyo legítimo. Para ejemplificar las predicciones teóricas analizadas más adelante, la Gráfica 2 presenta la interacción de dos de nuestras variables: satisfacción con la democracia y la percepción de que la elección presidencial de 2006 fue o no fraudulenta. Puede apreciarse que altos niveles de satisfacción con la democracia están asociados a confianza en la SCJN. Sin embargo, la percepción de que la elección de 2006 fue fraudulenta disminuye los niveles de confianza en la Corte.³

En la Tabla 2 se presentan los resultados estadísticos finales. Las siguientes secciones estarán dedicadas a explicar cada una de las variables y el mecanismo que opera en su influencia en los niveles de confianza de la SCJN.

³ Para la elaboración de esta gráfica se construyó una recodificación de los niveles de confianza en la Suprema Corte, proceso que nos permitió agregar las posibles respuestas (*i.e.*: mucho, poco, algo, nada, no sabe y no contestó) en dos grupos. El primero de ellos, etiquetado como “los que no confían”, es la suma de aquellos que dicen no confiar en lo absoluto y de aquellos que confían un poco en la Corte; mientras que el segundo grupo, definido como “los que sí confían”, se compone de aquellos que manifestaron confiar “algo” o “mucho” en esta institución.

Gráfica 1. Niveles de confianza en la Suprema Corte de Justicia de la Nación



Fuente: Primera encuesta de aprobación al presidente Felipe Calderón, *Reforma*, 2007.

Gráfica 2. Interacción entre las variables: satisfacción con la democracia y la percepción de que la elección presidencial de 2006 fue o no fraudulenta

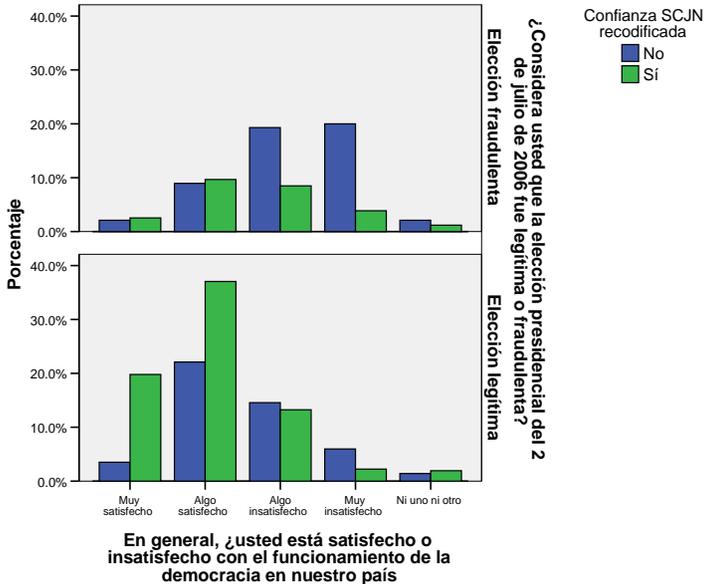


Tabla 2. Tabla de regresión OLS. Confianza en la Suprema Corte

<i>Variable</i>	<i>B tipificada</i>
Sexo (mujer)	-.047
Edad	-.011
Educación	
Media	.034
Superior	.008
Interés en la política	.05*
Satisfacción con la democracia	.244**
Ideología de izquierda	-.061**
Calificación positiva al PAN	.099**
Percepción del estado de la seguridad pública	.127**
Percepción de que la elección de 2006 fue fraudulenta	-.098**
Opinión negativa sobre la eficacia del combate contra el narcotráfico	-.086**

Los determinantes de la legitimidad

Every institution needs a reservoir of good will

David Easton

En 1992, Gregory A. Caldeira y James L. Gibson publicaron un artículo que provocó la conmoción frecuente de los hallazgos científicos. Tras cuestionar y rechazar el canon de las explicaciones tradicionales, el estudio se embarca en el análisis exhaustivo y en la comprobación empírica de los determinantes de la legitimidad y la confianza en la SCJN.

En cuanto a la legitimidad, tema que se aborda en esta sección, Caldeira y Gibson encuentran los siguientes resultados: nada agregan las medidas de satisfacción personal al apoyo difuso del Tribunal Constitucional; esto es: la confianza hacia otras personas, *la joie de vivre*, la felicidad, las buenas relaciones conyugales y las excelentes condiciones de salud, no sirven de fundamento para la variable dependiente. Por el contrario, los indicadores que sí aportan a su explicación se refieren a los valores demo-

cráticos que expresa el individuo. Nuestro modelo, en congruencia con el de ellos, destaca que el interés en la política, la percepción de que México es un país democrático y el orgullo de vivir dentro de su sistema político, son factores que incrementan la legitimidad de la SCJN.

Ahora bien, y deteniéndonos un poco en precisiones de carácter estadístico, el análisis de las tablas de contingencia confirmaron una relación positiva entre ambas variables, esto es: a mayores niveles de satisfacción, mayor confianza en las instituciones —y en particular, mayor confianza en la SCJN. Asimismo, la magnitud de la influencia de esta variable es importante, ya que es la variable que relativamente explica más sobre los niveles de confianza. La segunda variable analizada en este apartado, el interés en la política, también presenta una correlación positiva y estadísticamente significativa con los niveles de confianza; esto indica que mayores niveles de interés por la política están asociados con mayores niveles de confianza en la Corte.

En síntesis: el público reviste a las instituciones de legitimidad no por una sincronía de los resultados de éstas con sus preferencias en política pública, sino porque valoran y estiman a la democracia como régimen político. Una vez analizadas las fuentes de la legitimidad de la SCJN, la próxima sección expone los determinantes del apoyo específico, esto es: la confianza de corto plazo en el Tribunal Constitucional mexicano.

Las razones de la (des)confianza

*Usually, to say that I trust you simply means
that I think you will be trustworthy toward me in that context*

Russell Hardin

Empecemos por desarrollar un supuesto imprescindible para la verosimilitud del argumento teórico que respalda los resultados de nuestro

modelo estadístico; el cual debiera ser hipótesis probada, confirmada o rechazada, pero, debido a la incipiente especialización temática de las encuestas, no ha encontrado comprobación empírica. Nuestro supuesto se relaciona con un tema caro a la ciencia política, a saber: el nivel de información que poseen los ciudadanos respecto a sus instituciones de gobierno, esto es: ¿qué tanto sabe, el ciudadano promedio, del intrincado funcionamiento de sus instituciones? Las respuestas a esta pregunta han servido de cimiento para la comprensión de los mecanismos que usan los ciudadanos para evaluar, aprobar y confiar en sus instituciones.

Ya Caldeira y Gibson (1992), entre tantos otros, se enfrentaron a la tesis de (des)información en su análisis de la confianza en la Suprema Corte. Es posible que los ciudadanos, argumentan los autores de *The Etiology of Public Support for the Supreme Court*, no distingan entre las instituciones que conforman el gobierno federal. No parece desatinado proponer que el público perciba al Congreso, al Ejecutivo y a la Corte bajo la misma luz, pese a que las diferencias entre ellos sean notorias para los más informados. Incluso Robert Dahl, en el artículo inaugural de los estudios empíricos sobre la Corte, se apoyó en la confusión del público; y es que es lógico pensar que los ciudadanos conciban a la trinidad del gobierno nacional como una sola coalición, si adoptan un comportamiento similar durante diferentes administraciones (Dahl, 2008), al responder en términos vagos y generales, pero consistentes, a las preguntas sobre su desempeño (Murphy, Tanenhaus y Kastner, 1973: 23). Debido a la lejana relación con el gobierno federal, así percibida por la mayoría de los ciudadanos, y a la imperante falta de interés en la política por parte del público, no debería sorprendernos una visión tan descuidada de las instituciones del gobierno —suscriben Caldeira y Gibson (1992: 645).⁴

⁴ Caldeira y Gibson sí prueban la tesis de (des)información y confusión en varias hipótesis, de las cuales resulta que el apoyo difuso de la Suprema Corte no está relacionada con la confianza en el gobierno federal o en el local, ni está vinculada con el

Desde esta perspectiva, resulta sensato sugerir la misma confusión respecto a la integración del Poder Judicial. Si es posible que los ciudadanos reúnan entidades tan dispares como el Ejecutivo y el Legislativo, es todavía más probable que agrupen a tribunales, ministerios, procuradurías, e incluso a la Suprema Corte, en un amplio bloque conocido como: el Poder Judicial –pese a la autonomía de la SCJN respecto a éste. De esta asociación psíquica se desprende nuestra aplicación de la hipótesis sobre el contagio de la (des)confianza, a manera de ejemplo: si uno de los elementos del “Poder Judicial” se ganara la desaprobación temporal de la ciudadanía, ésta extendería una evaluación desfavorable hacia otras instituciones. En esta línea, se ofrecen explicaciones respecto a la reducción del apoyo específico en la SCJN.

En primer lugar, se sugiere que el desempeño del Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación (TEPJF) en las elecciones de 2006, y sus resoluciones sobre los encarnizados conflictos poselectorales, no sólo condujeron a una pérdida de confianza en nuestra Corte electoral, sino que también contagiaron de sospecha la percepción ciudadana de la SCJN. En segundo lugar, es probable que las experiencias de los mexicanos con la delincuencia, la impunidad y la corrupción, enmarcadas dentro del amplio rubro: “todo aquello que tenga que ver con la administración de la justicia”, hayan contribuido a la reducción de confianza en el Tribunal Constitucional –pese a que estas funciones pertenecen a la jurisdicción de la Procuraduría General de la República (PGR), sus filiales en el ámbito estatal, y al Ministerio Público.

Antes de abordar el complejo asunto de la diferencia en niveles de información, y la clasificación en masas y líderes que de él se desprende, nos detenemos en el modelo estadístico y en el argumento histórico que

apoyo a otras ramas del gobierno (Caldeira y Gibson 1992). Sin embargo, estas hipótesis no han atravesado el crisol de lo empírico para el caso mexicano; donde tampoco se ha verificado nuestro supuesto sobre la reunión, dentro de un mismo rubro, de procuradurías, ministerios y tribunales constitucionales y electorales.

sirven de sustento para la tesis principal de esta sección, a saber: que la confianza en las instituciones, en general, y en la SCJN, en particular, obedecen a claras líneas ideológicas y partidistas.

A manera de prólogo, se ofrecen las siguientes aclaraciones respecto al modelo estadístico. El análisis de esta sección está basado en los resultados obtenidos del análisis estadístico de dos variables indicadoras: “calificación al PAN” e “ideología de izquierda”. En primer lugar, la variable indicadora “calificación del PAN”, se compone de aquellas personas que le dieron las notas más altas al partido. Ahora bien, el siete sirve como punto de corte porque en este nivel de calificación se presenta una importante inflexión en la confianza en la SCJN para los tres partidos; asimismo, las calificaciones enmarcadas en el intervalo que va del siete al diez refieren, sin lugar a dudas, a percepciones positivas sobre la institución —en tanto que las calificaciones de cinco a cero son notas reprobatorias que apuntan percepciones negativas.

En el mismo sentido, el análisis muestra una relación negativa entre la variable que reúne las calificaciones del PAN y la que reúne las del PRD, esto es: aquellos que dan notas altas al PAN, castigan la calificación del PRD, y viceversa. Esta relación entre la calificación de los partidos es estadísticamente significativa y justifica la inclusión de una sola variable indicadora. En la tabla de resultados puede apreciarse que las personas que dan altas calificaciones al pan presentan mayores niveles de confianza en la SCJN. En segundo lugar, la variable indicadora de “ideología de izquierda” fue construida por la agrupación de los que reportaron que, en una escala del 1 al 10 —donde uno representaba ideología de izquierda y 10 de derecha—, su posición ideológica se encontraba en los niveles entre el 1 y el 4. En este sentido, los perredistas consistentemente reportaron identificación ideológica de izquierda. El análisis estadístico muestra que la ideología de izquierda está correlacionada con menores niveles de confianza en la SCJN. Estos resultados empíricos son congruentes con la explicación teórica que se desarrolla en los siguientes párrafos.

Enseguida se presenta una breve historia sobre las respuestas de los tribunales electorales durante la transición democrática en México, un recuento mínimo de su discrecionalidad al declarar que una queja resulta infundada o improcedente; y un caso, sobreseído. Todd A. Eisensadt, en su capítulo dedicado al Partido de la Revolución Democrática (PRD) del libro *Courting Democracy in Mexico: Party Strategies and Electoral Institutions* (2004: 198-233), ofrece una inteligente síntesis de las resoluciones erráticas de los tribunales electorales estatales a finales de los ochenta y durante los noventa. Aquí recuperamos aquellos casos que revelan la ambivalencia de las instituciones judiciales durante el periodo, ambivalencia que explica la ideología y el comportamiento del PRD y de sus votantes y seguidores.

Demasiados adjetivos han calificado las elecciones locales de 1989 en el estado de Michoacán: “las más fraudulentas de la historia mexicana”, aseguran algunos. Y parecieran merecer el calificativo porque la impresionante victoria del PRD, quien aseguró 52 municipios de un total de 113, fueron misteriosamente asignadas al PRI. De ahí que el agraviado PRD presentara varias quejas alegando notorias irregularidades en el proceso electoral. Sin embargo, a falta de un tribunal autónomo local, éstas son dirigidas al Colegio Electoral de Michoacán, supeditado al gobernador del estado; quien anuncia que no resolverá ni se pronunciará sobre las disputas hasta que los partidos interesados, el PRI y el PRD, entablen una negociación política —extrajurídica— que maximice la cantidad de acuerdos en los resultados electorales. Las obedientes partes pactan sobre un amplio número de casos y sólo entregan 30 de ellos al Colegio Electoral, que, en un interesante revés institucional, declara que no resolverá ninguno por “falta de material”; más tarde, y frente a las protestas del PRD, el director del Colegio niega que hayan dejado casos sin resolver. Tres años más tarde, la oposición al régimen esperaba la designación de un magistrado imparcial; sin embargo, el cargo es ocupado por José Solórzano Juárez —quien, en 1989, y durante su presidencia en la SCJN, rechazara todas las quejas del PRD.

La inequitativa interpretación y aplicación de la ley se demuestra en los casos de Jungapeo y Charapán, ambos en el estado de Michoacán, y en las elecciones de 1995 en Chiapas. En el primero, la Comisión Electoral falla a favor del PRI, pese a que éste sostuviera sus alegatos en documentos carentes de carácter oficial y a que la Comisión hubiera rechazado casos anteriores que se apoyaban en este tipo de evidencia. En el segundo, uno de los magistrados encargados del caso acepta públicamente haber recurrido a razonamientos extrajurídicos debido a que el caso mostraba rasgos importantes para “la seguridad pública y el interés social”. Sobre este razonamiento el tribunal decide conceder la suplencia de la queja al PRI, tras haberla negado varias veces, en ocasiones previas, al PRD. Por último, en 1995, el PRD presenta 68 quejas al Tribunal Electoral de Chiapas, que favorece al PRI al conceder otra suplencia de la queja, de manera injustificada y sesgada. El cambio de criterio en todos estos casos patentiza que la interpretación de las normas —a ratos rígida y a ratos laxa— estaba subordinada a los intereses del partido hegemónico.

Estos y otros casos, además de los requisitos para presentar quejas que más bien servían de barreras para evitar el acceso a las instancias de justicia electoral,⁵ intensifican la ideología anti-régimen del PRD. A manera de ejemplo, y durante las elecciones de 1994, el PRD patentiza una estrategia tácita de sabotaje institucional al presentar quinientas versiones de una queja en el Tribunal Federal Electoral, esperando que éste se viera rebasado por la tarea de repetir la misma resolución cuatrocientas noventa y nueve veces.

Si bien es cierto que antes de la llegada de la democracia cualquier partido de oposición debía enfrentarse al dilema de participar en las elecciones para ganar terreno dentro del gobierno, o bien, negarse a participar con el objetivo de deslegitimar los procesos electorales orquestados por el PRI, parte de la decisión perredista de enarbolar la bandera antisistémica se

⁵ A manera de ejemplo: el límite de tres días para presentar una queja y la imposibilidad de responder a los contra-alegatos una vez iniciado el caso.

encuentra en los orígenes del partido: y es que, en 1988, el Frente Democrático Nacional (FDN) se constituye como la protesta organizada contra el régimen y, más tarde, moviliza una impresionante cantidad de personas en protesta por las “elecciones robadas”. Este radicalismo perdurará sin que el partido atienda a verificar la razonabilidad de la estrategia —que en 1988 pareciera justificarse; pero en comicios siguientes, no. El carácter radical se repite en 1994, con el triunfo de Ernesto Zedillo en las elecciones presidenciales: durante el Tercer Congreso Nacional del PRD, la facción liderada por Cuauhtémoc Cárdenas exhorta al partido y a sus activistas a movilizarse y deslegitimar la presidencia de Zedillo.

Todos estos factores —los orígenes del partido, su experiencia fatídica con los canales institucionales y la represión que vivieron bajo el régimen priista—, desarrollaron en el PRD un peculiar gusto por la informalidad que todavía se expresa en movilizaciones inmediatas e incendiarias de sus fuerzas y en el eterno retorno de un discurso de sospecha hacia las instituciones. De manera comparativa, el Partido Acción Nacional (PAN), ya acostumbrado a la interacción con el régimen (de más de 50 a la llegada del FDN) y armado de un cuartel de abogados, logra combinar exitosamente la estrategia de negociación política y la apelación en los tribunales; obteniendo, con este doble frente, más victorias que el PRD.

Ahora bien, y para propósito de nuestra tesis, la recuperación de este periodo histórico apoya los vínculos encontrados entre ideología, partidismo y apoyo a la SCJN. La izquierda mexicana, en general, y el PRD, en particular, se manifiestan recurrentemente en discursos anti-institucionales, lo que explica la relación negativa de estas variables. Por el contrario, el discurso por la legalidad ayuda a comprender la relación positiva entre el PAN, la derecha y la confianza en la SCJN. En este punto del argumento, resulta prudente recordar que la SCJN, pese a no ser la encargada de resolver las disputas poselectorales, es percibida como parte del Poder Judicial; de esta forma, los reveses y tropiezos de sus compañeros institucionales —los tribunales electorales— han extendido

la desaprobación y desconfianza de los miembros del PRD y de los militantes de izquierda hacia el Tribunal Constitucional.

Es bien sabido que el pasado tiene implicaciones importantes en el presente, así lo demuestra la significancia estadística de otra variable de nuestro modelo: opinión sobre la elección de 2006. La variable captura los efectos de las coyunturas políticas en la confianza a la SCJN. Con altos niveles de significancia estadística puede afirmarse que aquellos ciudadanos que consideran que la elección presidencial de 2006 fue fraudulenta, presentan menores niveles de confianza en la SCJN. El resultado apunta la relevancia de los discursos “anti-sistémicos” formulados por el PRD, y es evidente que una abrumadora mayoría de los que aceptan la tesis sobre el complot electoral otorgan calificaciones bajas al PAN (70.9%). Estos datos se unen a la hipótesis sobre la fusión cognitiva que los ciudadanos realizan entre el Tribunal Electoral y la Suprema Corte.

Dentro de este contexto, es posible entender la reducción del apoyo específico en la SCJN después de las elecciones de 2006; las que, sin duda, reavivaron las añejas sospechas del PRD —el cual, por un lapso de seis años y desde la consolidación de la democracia electoral, había decidido favorecer la tendencia institucional y electoral. De nuevo la izquierda proclamó discursos cargados de escepticismo hacia las autoridades y tribunales electorales —y por extensión, a la SCJN—, y de nuevo el partido en el poder, ahora el PAN, defendió la institucionalidad del sistema político y la legalidad del proceso electoral. Durante los meses que siguieron a las últimas elecciones presidenciales, la opinión pública se inscribió en un interesante proceso de *institucional framing* (es decir, la definición dicotómica de un debate político que afecta la institución),⁶ semejante al conflicto poselectoral

⁶ El concepto de *actor or institutional framing* se refiere a las conceptualizaciones alternativas de los motivos, el comportamiento y la efectividad de los actores o instituciones políticas (Iyengar, 1991); el cual está vinculado con variaciones del apoyo específico correspondientes a ellos.

entre republicanos y demócratas en las elecciones de 2000 (Nicholson y Howard, 2003), que logró transmitir la información necesaria para que los ciudadanos, a partir de su identificación partidista e ideología, reformularan sus actitudes y evaluaciones de corto plazo respecto a los tribunales y a la SCJN.

Este episodio en la historia electoral de la democracia mexicana demuestra acertada la aproximación de Caldeira y Gibson a la etiología del apoyo a la SCJN. Otro de sus hallazgos fue dividir los determinantes de la confianza para los líderes, de las fuentes de apoyo de las masas. Debido a que esta tesis fue desarrollada en la sección anterior, nos limitamos a recordar que los ciudadanos fundamentan la legitimidad en la Corte en valores democráticos y en el orgullo que sienten por vivir dentro del sistema político mexicano; por el contrario, los líderes apoyan a las instituciones en función de su desempeño, es decir, las bases de la confianza de las élites se hallan, de manera predominante, en evaluaciones de corto plazo que contrastan sus preferencias en política pública con los resultados que la institución produce.

El argumento anterior también aplica para las elecciones presidenciales de 2006. Es evidente que los apóstrofes contra las instituciones del principal líder del PRD en 2006, el candidato derrotado, Andrés Manuel López Obrador, derivan de su evaluación respecto a las acciones del Instituto Federal Electoral (IFE) y de la resolución de las disputas por parte el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación (TEPJF); ambas, desfavorables para él. Mientras que los llamados a la institucionalidad y las loas a la legalidad del proceso, en voz del presidente Felipe Calderón, resultan de una valoración positiva, de corto plazo, de las mismas acciones y resoluciones. Este es el *framing*, o la definición dicotómica del debate, que se transmitió a la ciudadanía.

A continuación explicamos de manera sucinta el proceso mediante el cual los líderes de cada partido transmiten sus opiniones al público. Existen dos modelos de formación de actitudes dentro de la teoría de la opinión

pública, debido a que no se ha escrito la palabra final que resuelva el debate entre ellos, inscribiremos la experiencia electoral de 2006 en ambos.

El modelo de respuesta condicional (CRS),⁷ argumentaría que fue en 1988 cuando por primera vez se articuló el debate de manera dicotómica —esto es, a favor y en contra de las instituciones. Fue entonces cuando los ciudadanos, de manera cuidadosa e inspeccionando la información a profundidad, evaluaron los discursos que recibieron del FDN y del PRI. El carácter de centralidad en el proceso logró que se configuraran actitudes estables en la ciudadanía; actitudes que demostraron su resistencia frente a la persuasión que intentó cuestionarlas cuando el tema surgió en la agenda pública por segunda vez. Durante el conflicto poselectoral de 2006 los ciudadanos sencillamente repitieron las actitudes que ya habían formado y, en consecuencia, evaluaron a los tribunales y a la SCJN con base en su ideología e identificación partidista, sin embarcarse en reflexiones minuciosas al respecto. El punto neurálgico del modelo CRS estriba en que las segundas, terceras o cuartas veces en las que un tema surge en el debate público, necesariamente implican una simple repetición: tras la primera vez, los ciudadanos quedan blindados frente a los argumentos del futuro; en este caso, los de 2006.

Por el contrario, el modelo RAS⁸ propone que la formación de actitudes depende del acceso que los ciudadanos tengan a ciertas consideraciones, definidas y comunicadas por los líderes de la opinión pública. Este modelo, desde una perspectiva escéptica, diría lo siguiente: es imposible determinar que las elecciones de 2006 no reformularon las actitudes de los ciudadanos. Lo único que podemos asegurar es que los líderes de los partidos en pugna lograron transmitir, por medio de atajos de información, las consideraciones relevantes del debate a la ciudadanía, como la ideología y la identificación partidista; esto derivó en la evaluación de

⁷ En el original, *Conditional Response Model*. Ofrecemos esta traducción para evitar, en la medida de lo posible, el uso de anglicismos innecesarios.

⁸ Siglas que significan: *Receive-Accept-Sample*.

los tribunales y de la SCJN, y en la división de la ciudadanía, en función de las consideraciones mencionadas en el ambiente de información. Sin embargo, nada indica que los ciudadanos se acoracen frente a la reflexión en la segunda, tercera o cuarta vez que un tema llega a la agenda pública.⁹

La primera aproximación tiene la ventaja de enfatizar el pasado lejano en las evaluaciones ciudadanas del pasado reciente; sin embargo, la polarización del debate en 2006 metería en aprietos al modelo, ya que las discusiones álgidas son tomadas como evidencia de la centralidad —y por tanto, de la novedad— del tema en el debate. En cambio, el modelo RAS resulta adecuado porque admite la posibilidad de polarización de la opinión pública en ambos momentos, 1988 y 2006, sin que ello implique nada más que la accesibilidad de las consideraciones relevantes; el énfasis en el pasado lejano, es la responsabilidad discursiva de los líderes y no obligación mnemónica de los ciudadanos.

Lo que, sin duda alguna, afirmarían ambos modelos —y que queda demostrado en esta sección—, es que las coyunturas políticas y el desempeño de las instituciones en ellas tienen efectos importantes en cuanto a la confianza: durante el conflicto poselectoral de 2006, los líderes lograron transmitir sus posiciones a los ciudadanos a través de atajos de información, como la ideología y la identificación partidista; dividiendo a la opinión pública y vinculando estas variables con el apoyo específico de las instituciones judiciales, en general, y de la SCJN, en particular.

Ahora bien, una segunda aproximación a las evaluaciones de confianza basadas en conflictos coyunturales se halla en la opinión de la ciudadanía sobre el combate al narcotráfico. El grupo formado por las personas que expresaron que el modo en que el presidente Calderón está tratando el combate al narcotráfico está “Mal” o “Muy mal”, presenta menores niveles de confianza en la Suprema Corte. Resulta interesante destacar que la

⁹ Para una discusión de los modelos cognitivos del votante, véase Brickmann y Peterson, 2006.

pregunta está formulada para calificar el desempeño del presidente y no el del sistema de justicia. El hecho de que la correlación entre esta pregunta y los niveles de confianza en la SCJN sean estadísticamente significativos refuerza nuestro argumento sobre la influencia de situaciones coyunturales.

En síntesis, todos los resultados de esta sección, se refieran a las últimas elecciones o al narcotráfico, confirman la teoría y los estudios sobre el apoyo difuso, esto es, la relevancia de las coyunturas políticas en las evaluaciones de confianza institucional; y queda confirmado que la Suprema Corte no es la excepción.

Conclusiones

Aun cuando las encuestas mexicanas que preguntan sobre los niveles de confianza en la SCJN no permita la diferenciación explícita entre los conceptos de *apoyo difuso* y *apoyo específico*, el análisis de la única pregunta disponible (“¿Qué tanto confía en la SCJN?”) arrojó conclusiones importantes sobre varios aspectos relacionados teóricamente con la legitimidad y la confianza, aspectos que resultaron significativos en términos estadísticos.

Consistente con la propuesta teórica, la variable asociada con los valores democráticos demostró su relevancia. Todo indica que la base de la *legitimidad* de las instituciones está relacionada con esta dimensión. Por otro lado, nuestras conclusiones permiten apreciar que, aun si las personas consideran que la elección de 2006 fue fraudulenta, altos niveles de satisfacción con la democracia están asociados con mayores niveles de apoyo difuso —aunque, por supuesto los niveles de confianza son mayores para los que creen que la elección fue legítima. Esto se corrobora con el análisis estadístico, pues si bien es posible que haya interacción entre estas dos variables— *i.e.* que la satisfacción con la democracia y opinión sobre el proceso de elecciones—, ambas

siguen siendo estadísticamente significativas después de considerar la interacción entre ellas.

Uno de los puntos más interesantes del análisis es la influencia que tiene el partidismo. Consistentemente, los perredistas tienden a confiar menos. Esta es una importante lección que distintos actores políticos deben considerar. La confianza en las instituciones es imperativa, ya que posibilita la ejecución de decisiones impopulares, pero necesarias; y queda claro que un grave riesgo para la estabilidad y la eficacia del sistema político se encuentra en la percepción de exclusión de tan relevante actor político y, en consecuencia, de los grupos sociales que representa.

Nuestros resultados y conclusiones serán confirmados o rechazados en presencia de nuevas situaciones coyunturales, en cuyo caso deberá analizarse el grado de influencia de éstas sobre la confianza institucional. Al respecto, concluimos este capítulo con una advertencia: debido a la novedad de nuestro sistema democrático, los encargados de las instituciones deberán manejar las coyunturas con la mayor prudencia posible, puesto que las primeras experiencias de los ciudadanos con la democracia, podrían determinar, no sólo la confianza en cada institución en particular, sino la aprobación y estabilidad de todo el sistema.

Apéndice

Confianza en la SCJN

¿Cuánta confianza tiene en la SCJN? : 1) “nada”; 2) “poco”; 3) “algo”; 4) “mucho”.

CODIFICACIÓN: Recodificación para revertir la escala.

Dimensión de variables demográficas

Género

1) “mujer”, 2) “hombre”.

Educación

— Media

— Superior.

Dimensión de valores y percepción político-democráticos

Interés en la política

1) “nada”; 2) “poco”; 3) “algo”; 4) “mucho”.

Recodificación para revertir la escala.

Ideología

Indicadora de ideología de izquierda (1-10) (1+...+4).

Satisfacción con la democracia

Indicadora de satisfacción con la democracia: Algo satisfecho + Muy satisfecho.

Calificación al PAN

Indicadora de buena calificación al PAN: (1-10) (7+8+9+10).

Dimensión de percepción y experiencia con el sistema de justicia

Seguridad Pública

Percepción seguridad pública: 1) “ha empeorado”; 2) “sigue igual”;
3) “ha mejorado”.

Recodificación para revertir la escala.

Dimensión de situaciones coyunturales

Opinión sobre la legitimidad de la elección de 2006

Indicadora de la elección fue fraudulenta: Mal+ muy mal.

Opinión sobre la eficacia del combate al narcotráfico

Indicadora de opinión negativa: Mal+ muy mal.

Parte III
Confianza política y social

6. La confianza electoral: el IFE y los partidos políticos

Yuritzí Mendizábal y Alejandro Moreno

Introducción

En este capítulo se analizan la confianza en el Instituto Federal Electoral (IFE), órgano encargado de organizar las elecciones, y la confianza en los partidos políticos, protagonistas centrales de las contiendas político-electorales en el país. Esta combinación de instituciones es interesante no sólo porque representa un rasgo fundamental de la democracia mexicana —las elecciones— sino también porque se registran niveles muy diferentes de confianza ciudadana en ellas. De manera general, el IFE ha disfrutado de una amplia confianza que, aunque no está al nivel del ejército o las iglesias, bien puede catalogarse por arriba del promedio de la confianza institucional en el país. Según el momento y la pregunta, el IFE suele contar con la confianza de por lo menos la mitad de los ciudadanos y hasta de dos tercios de ellos. En contraste, las mediciones de confianza en los partidos políticos han mostrado niveles sistemáticamente bajos, lo cual coloca a esos institutos en la parte inferior de la tabla de confianza institucional, como ya se documentó en el capítulo de introducción a este volumen. De acuerdo con lo que se ha observado, los porcentajes de confianza que los mexicanos tienen en los partidos suelen

no pasar de un tercio, y algunos indicadores incluso los sitúan apenas por arriba de 10 por ciento.

El IFE es una institución nueva. Creado en 1990, el órgano electoral tiene apenas dos décadas de existencia. Su carácter autónomo y colegiado quizás ha abonado al amplio apoyo popular, pero también el hecho de que el IFE se ha visto en distintos momentos como un órgano ciudadano. A pesar de que las elecciones federales se llevan a cabo cada tres años, el Instituto forma parte de la cotidianidad de los mexicanos a través de la credencial para votar, que cumple la función práctica de ser la cédula de identificación oficial más común en el país. Quizás gracias a la existencia del IFE y al papel que ha desempeñado en las elecciones mexicanas desde su creación, justo al momento de la transición de un sistema de partido hegemónico a un sistema competitivo de partidos, la gran mayoría de los mexicanos considera que las elecciones en el país suelen ser libres y equitativas. Según la encuesta mexicana del Proyecto Comparativo de Elecciones Nacionales (CNEP), realizada en julio de 2006, 78% de los consultados a nivel nacional así lo considera.

Por su parte, los partidos políticos son los únicos que pueden postular candidatos a puestos de elección popular en el país. Los tres principales partidos políticos, PAN, PRI y PRD, suelen contar por lo menos con 90% de los sufragios en las elecciones federales recientes, y queda el resto a los demás partidos comúnmente llamados “pequeños”, “emergentes” o de reciente creación. Los partidos políticos en México generan una actitud claramente contrastante entre la ciudadanía: en junio de 2006, unos días antes de la cerrada elección presidencial, 76% de los entrevistados a nivel nacional dijo estar de acuerdo con la frase “los partidos políticos solamente sirven para dividir a la gente”; al mismo tiempo, 71% manifestaba su acuerdo con la frase “sin partidos políticos no puede haber democracia” (Moreno, 2010). Una lectura optimista de este contraste de opiniones es que de los partidos, efectivamente, se espera que tengan un papel central en la vida política del país, aún y cuando su desempeño

actual pueda no ser del todo satisfactorio para la mayoría de los ciudadanos.

En las siguientes páginas se analiza la confianza en esas instituciones. Debemos aclarar que otros organismos también tienen un papel importante en las elecciones y son crecientemente visibles ante la opinión pública. Por ejemplo, el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación (TEPJF) es el organismo encargado de calificar los procesos electorales y su injerencia en la vida de los partidos políticos no es menor, en tanto que puede también calificar los procesos de selección interna de esos institutos políticos. Una encuesta realizada por el diario *Reforma* en agosto de 2010 arrojó que 45% de los mexicanos tenía, en esos momentos, una opinión favorable del Tribunal Electoral, comparado con 52% que opinaba favorablemente acerca del IFE y 41% que tenía la misma opinión favorable respecto a la Suprema Corte de Justicia de la Nación.

Otra institución relacionada con las elecciones de México es la Fiscalía Especializada para la Atención de Delitos Electorales (FEPADE), dependiente de la Procuraduría General de la República; ésta también ha tenido una mayor visibilidad en los procesos electorales en años recientes. Todos estos organismos requieren de una mayor atención y de una serie de datos propios, lo cual se espera que pueda hacerse en investigaciones posteriores. Por lo pronto, y como ya se ha indicado, la atención en este capítulo se centrará en el IFE y en los partidos políticos.

La confianza en el IFE

La elección presidencial de 2006 dejó la impresión de que la confianza en el IFE podía haberse quebrantado. El suspenso de la noche de la elección, cuando el entonces presidente del Instituto se abstenía de

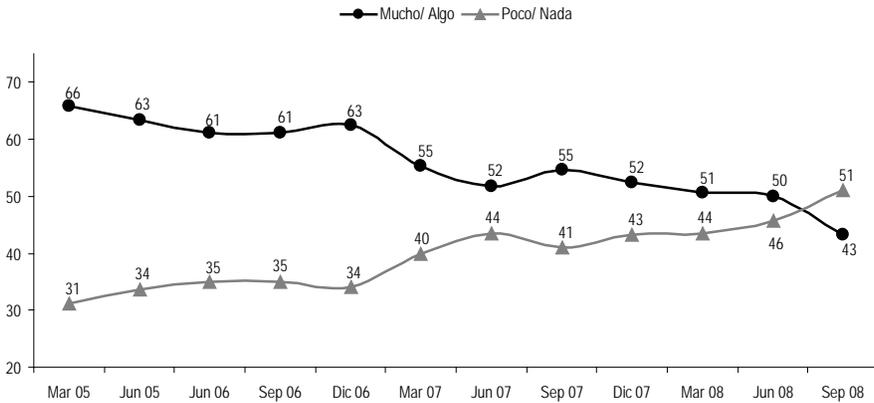
declarar un ganador ante unos resultados muy cerrados, generó dudas, principalmente de quienes habían apoyado al candidato de la izquierda. El reclamo de un recuento voto por voto tan sólo abonó al clima de sospecha. En los días posteriores al 2 de julio, la opinión pública se mostraba claramente dividida: 50% de los mexicanos opinaba que los resultados de la elección presidencial eran plenamente confiables, frente a 45% que pensaba que sí había razones para dudar de los comicios (ver Moreno, 2008). Casi un año después, en junio de 2007, una proporción importante de los ciudadanos continuaba manifestando dudas acerca del proceso electoral: mientras que 52% de los mexicanos encuestados afirmaba que la elección presidencial había sido legítima, el 38% sostenía que ésta había sido fraudulenta.¹

¿Se deterioró la confianza en el IFE a partir de la elección de 2006? La serie de encuestas nacionales trimestrales del diario *Reforma* indica que entre 2005 y 2006 la confianza en ese Instituto se mantuvo por arriba de 60%, pero en 2007 y en la primera mitad de 2008 la confianza se redujo a un rango de entre 50 y 55%. Posteriormente, en septiembre de 2008 se registró el más bajo nivel de confianza, de 43%, contrastando con el porcentaje de desconfianza más alto que se haya registrado para el IFE en todo el periodo, de 51%, según se puede ver en la Gráfica 1.

Una comparación entre las encuestas realizadas en septiembre de 2006 y septiembre de 2008 de esa misma serie, indica que la caída de la confianza en el instituto electoral se registró principalmente entre mexicanos mayores de 30 años y entre los que cuentan con niveles de escolaridad media o superior, como puede apreciarse en el Cuadro 1. Esto significa que la disminución de la confianza fue menor entre los jóvenes y entre los que tienen una escolaridad básica, segmentos poblacionales que suelen seguir con menor atención las noticias políticas. En otras palabras, el incremento en la desconfianza en el IFE en la encuesta de 2008 bien pudiera reflejar un ambiente informativo desfavorable al instituto.

¹ *Reforma*, Encuesta Nacional trimestral publicada el 1 de junio de 2007.

Gráfica 1. Confianza en el IFE 2006-2008.
 ¿Cuánta confianza tiene usted en el Instituto Federal Electoral?



Fuente: *Reforma*, Encuesta Nacional trimestral 2006-2008 (n promedio = 1,515).

Hay que recordar que en la segunda mitad de 2007 la Cámara de Diputados inició un proceso de sustitución de algunos consejeros electorales.

Pero el IFE no fue la única institución que registró una caída en sus niveles de confianza en ese periodo. Según las mismas encuestas ya citadas, la confianza en el ejército bajó de 67 a 62% de septiembre de 2006 a septiembre de 2008 (una ligera pérdida de 5 puntos porcentuales); la confianza en los partidos cayó de 33 a 22% (11 puntos); y la confianza en la Cámara de Diputados disminuyó de 37 a 24% (13 puntos). Como puede apreciarse, la disminución de la confianza en el IFE es de las más notables, al pasar de 61 a 43% en ese periodo, es decir, una pérdida de 18 puntos porcentuales. Es necesario aclarar que solamente se comparan dos encuestas con distintos niveles de confianza y de ninguna manera se puede argumentar que haya una tendencia a la baja en la confianza en el IFE. La encuesta de septiembre de 2008 bien puede ser una medición atípica; desafortunadamente esa serie de encuestas no ha provisto una medición comparable en levantamientos posteriores para saber si la tendencia a la baja se ha revertido, estabilizado o confirmado.

LA CONFIANZA ELECTORAL

Cuadro 1. Confianza en el IFE 2006 y 2008

	<i>Confianza en el Instituto Federal Electoral</i>					
	2006	2008		2006	2008	
	<i>Mucho/ Algo</i>	<i>Mucho/ Algo</i>	<i>Var*</i>	<i>Poco/ Nada</i>	<i>Poco/ Nada</i>	<i>Var*</i>
	%	%		%	%	
Total	61	43	-18	35	51	+16
<i>Sexo</i>						
Hombre	61	43	-18	35	53	+18
Mujer	61	43	-18	35	49	+14
<i>Edad</i>						
18 a 29	64	52	-12	34	45	+11
30 a 49	62	42	-20	35	53	+18
50 o más	56	35	-21	36	55	+19
<i>Escolaridad</i>						
Básica	52	37	-15	40	52	+12
Media	66	47	-19	32	49	+17
Superior	68	45	-23	32	54	+22
<i>Identificación partidista</i>						
Priistas	63	47	-16	33	45	+12
Panistas	82	59	-23	15	36	+21
Perredista	34	36	+2	63	61	-2
Independiente	57	34	-23	39	60	+21

*Variación de 2008 respecto a 2006.

Fuente: *Reforma*, Encuesta Nacional trimestral 2006-2008 (n promedio= 1,515).

Para el siguiente análisis se seguirá con las mismas encuestas de 2006 y 2008, en aras de delinear quiénes son los mexicanos que más confían en el IFE y quiénes los que menos. El Cuadro 2 muestra un análisis estadístico *ordinal probit* en el que se seleccionan como variable dependiente la confianza en el IFE en septiembre de 2006 y en septiembre de 2008, y un conjunto de variables independientes de tipo sociodemográfico, político, social y económico. Estas variables representan rasgos o actitudes de las personas encuestadas y no explicaciones sistémicas de la confianza o desconfianza en el IFE, como suele ser el caso de los análisis mostrados a lo largo de este volumen.

Según la información mostrada en este análisis, ni el sexo ni el nivel de escolaridad de los entrevistados se relaciona significativamente con la confianza en el IFE, pero sí la edad y el tipo de residencia (urbana o rural). Según los datos, en 2006 la confianza en el IFE era significativamente menor en las zonas rurales del país, fenómeno que no se volvió a observar en la encuesta de 2008, acaso porque la baja en la confianza se registró más en zonas urbanas, lo cual es consistente con el argumento antes expuesto de que la baja en la confianza se asocia con cierto flujo informativo del momento. En el caso de la edad, su relación con la confianza en el IFE se observa en 2008, cuando era más probable que los mexicanos más jóvenes manifestaran una mayor confianza en el órgano electoral.

Las variables políticas incluidas en este modelo resultan en su mayor parte significativas. Por ejemplo, se observa una relación positiva y estadísticamente significativa entre la satisfacción con la democracia y la confianza en el IFE. También se registra una fuerte relación entre el interés en la política y la confianza en el instituto: a mayor interés político mayor confianza; pero esto se observa solamente en la encuesta de 2006 y no en 2008. La aprobación presidencial también arroja un signo positivo en relación con la confianza: la confianza en el IFE y la aprobación al titular del Poder Ejecutivo crecen juntas y disminuyen juntas, por

Cuadro 2. Confianza en el Instituto Federal Electoral:
regresión ordinal probit

	2006			2008		
	<i>Est.</i>	<i>Wald</i>	<i>Sig.</i>	<i>Est.</i>	<i>Wald</i>	<i>Sig.</i>
<i>Variables demográficas</i>						
Sexo	-0.01	0.043	0.84	0.05	0.434	0.51
Edad	-0.05	1.165	0.28	-0.16	9.181	0.00
Escolaridad	0.03	0.248	0.62	-0.05	0.756	0.38
Localidad (rural)	-0.27	9.706	0.00	-0.09	1.119	0.29
<i>Variable de apoyo al régimen</i>						
Satisfacción con la democracia	0.36	66.037	0.00	0.34	61.761	0.00
<i>Variables políticas</i>						
Interés en la política	0.10	6.813	0.01	0.05	2.009	0.16
Aprobación presidencial	0.39	102.414	0.00	0.21	28.749	0.00
Votó en 2006	0.18	3.759	0.05	0.09	1.564	0.21
Izquierda	-0.35	15.253	0.00	-0.19	4.226	0.04
<i>Variables sociales</i>						
Religiosidad	0.01	0.247	0.62	0.04	1.569	0.21
Exposición a medios	0.15	16.876	0.00	0.02	0.403	0.53
<i>Variable económica</i>						
Situación económica personal	0.10	2.745	0.10	0.16	8.633	0.00
R-cuadrada Nagelkerke	.346			.201		
R-cuadrada Cox-Snell	.321			.188		

Fuente: *Reforma*, Encuesta Nacional trimestral 2006-2008 (n promedio = 1,515).

lo menos a nivel individual, como se observa en estos análisis. El voto o participación electoral se relaciona con la confianza en el IFE, como sería de esperarse, pero esto también se observa solamente en 2006 y no en 2008, año no electoral. Finalmente, la orientación ideológica también muestra una fuerte relación con la confianza en el IFE, en este caso inversa, dado que se destaca la categoría ideológica de izquierda en el modelo: los mexicanos que manifiestan una afinidad con la izquierda expresan una menor confianza en el IFE.

Las variables económicas y sociales incluidas en este análisis resultan significativas de una manera menos consistente que las variables políticas. Por ejemplo, la satisfacción con la situación económica personal incrementa la confianza en el IFE, pero solamente en el año no electoral de 2008, con lo que se muestra que esa evaluación de tipo económica fue irrelevante en 2006, por lo menos para explicar la confianza en el IFE. Otros análisis similares han mostrado que las evaluaciones económicas sí fueron importantes para explicar la decisión de voto en ese año (ver Moreno 2009).

En el grupo de las variables sociales incluimos la religiosidad de los entrevistados (representada por la frecuencia con la que asisten a servicios religiosos), que no resultó significativa en ninguno de los años analizados, y el grado de información, representado por una medida de exposición a noticias en los medios de comunicación como la televisión, la radio, los periódicos e Internet. Esta última variable sí resulta estadísticamente significativa en 2006, pero no en 2008: a mayor exposición a noticias mayor confianza en el IFE. Esta última pieza de evidencia confirma que, hacia 2008, la confianza en el IFE disminuyó más claramente entre los mexicanos que siguen con mayor frecuencia las noticias en los medios.

Una lectura más general de lo que nos dicen todas estas variables y su relación con la confianza en el IFE es que esta última suele ser mayor entre los mexicanos políticamente más activos (los que se interesan más

en política, los que se enteran más de las noticias, los que votan) y que manifiestan un mayor apoyo al régimen (los que están más satisfechos con la democracia y los que aprueban más al presidente); mientras que se reduce entre los opositores al partido gobernante (específicamente entre los simpatizantes de la izquierda).

¿Qué efecto tiene la identificación con algún partido o el grado de intensidad partidista en la confianza del IFE? Según el análisis de regresión probit ordinal que se muestra en el Cuadro 3, tanto para 2006 como para 2008, la confianza en el árbitro electoral mexicano es mayor entre quienes se identifican más fuertemente con alguno de los tres principales partidos políticos, a diferencia de que quienes se identifican poco o nada con alguno de ellos. Tanto el panismo como el perredismo resultaron ser variables estadísticamente significativas, es decir, ambas afectan la confianza en el IFE. Mientras que ser panista incrementa la confianza en esta institución electoral, ser perredista merma la confianza en ésta. Cabe mencionar que este efecto se observa únicamente en 2006, cuando debido a la elección presidencial se observó una fuerte polarización ideológica y partidista (Moreno, 2009). Estos resultados indican que detrás de la confianza en la autoridad electoral yace un fuerte componente partidario.

En resumen, del análisis anterior podemos afirmar que, en México, la confianza en el IFE está asociada de manera positiva a los flujos informativos, es decir, la confianza en el árbitro electoral aumenta cuando la cobertura de dicho tema es más amplia, como lo sugiere el hecho de que la variable de exposición a medios resulte estadísticamente significativa. De igual forma, los mexicanos políticamente más activos, es decir, quienes se interesan en la política, participan de ella y expresan una identificación más intensa con algún partido, suelen ser los que confían más en el IFE. La confianza en el órgano electoral también aumenta entre quienes apoyan más al régimen y a la democracia. Finalmente, una identificación con la izquierda, el perredismo o quienes habitan en zonas rurales, son menos proclives a confiar en el IFE.

Cuadro 3. Confianza en el Instituto Federal Electoral:
regresión ordinal probit

	2006			2008		
	<i>Est.</i>	<i>Wald</i>	<i>Sig.</i>	<i>Est.</i>	<i>Wald</i>	<i>Sig.</i>
<i>Variables demográficas</i>						
Sexo	-0.046	0.407	0.523	-0.027	0.134	0.714
Edad	-0.094	3.383	0.066	-0.123	4.924	0.026
Escolaridad	0.029	0.270	0.603	-0.258	18.657	0.000
Localidad (rural)	-0.231	6.990	0.008	0.029	0.109	0.741
<i>Variable de apoyo al régimen</i>						
Satisfacción con la democracia	0.330	53.834	0.000	0.365	65.523	0.000
<i>Variables políticas</i>						
Interés en la política	0.103	7.143	0.008	0.111	8.119	0.004
Aprobación presidencial	0.327	64.665	0.000	0.178	17.586	0.000
Votó en 2006	0.199	4.563	0.033	0.046	0.333	0.564
Izquierda	-0.267	8.429	0.004	-0.060	0.379	0.538
<i>Variables sociales</i>						
Religiosidad	0.008	0.067	0.795	0.051	2.483	0.115
Exposición a medios	0.135	13.340	0.000	0.008	0.051	0.821
<i>Variable económica</i>						
Situación económica personal	0.082	1.979	0.160	0.211	12.919	0.000
Partidismo duro	0.256	9.603	0.002	0.252	8.102	0.004
Perredistas	-0.488	25.190	0.000	0.085	0.927	0.336
Panistas	0.263	9.051	0.003	0.088	0.574	0.449
R-cuadrada Nagelkerke	0.380			0.241		
R-cuadrada Cox-Snell	0.352			0.218		

Fuente: *Reforma*, Encuesta Nacional trimestral 2006-2008 (n promedio = 1,515).

La confianza en los partidos políticos

La confianza de los mexicanos en los partidos políticos suele ser sistemáticamente baja. Sin embargo, ese no sólo es un fenómeno que se observa en México. De acuerdo con la Encuesta Mundial de Valores, la confianza en los partidos políticos es relativamente baja en la mayoría de las sociedades del mundo. Según la información recopilada en el Cuadro 4, correspondiente al estudio mundial de valores de 2005-2007, México registró 23% de confianza en los partidos políticos. Aunque suena muy bajo, este porcentaje es similar o, incluso, supera los porcentajes observados en países como Canadá (23%), Brasil (21%), Gran Bretaña (18%), Italia (17%), Francia (16%), Estados Unidos (15%), Alemania (13%), Argentina (7%) y Perú (5%).

En otros países, por supuesto, la confianza en los partidos políticos es más alta que en México (por ejemplo, la encuesta indica niveles de confianza de 29% en España, 33% en Suecia y 36% en Uruguay). No obstante, el hecho de que en China la confianza —en este caso en el partido único—, sea casi absoluta levanta sospechas acerca de este indicador en ese país. En general, si se consideran todas las observaciones del Cuadro 3, el promedio de la confianza en los partidos políticos es de 27%. Si se eliminan los casos de Vietnam y China, el promedio baja a 24 por ciento.

Otro aspecto que muestra la Encuesta Mundial de Valores, realizada en distintas ocasiones en el país, es que la confianza en los partidos políticos y diversas instituciones políticas también ha registrado una continua disminución. Por ejemplo, en 1997, 33% de los mexicanos decía confiar en los partidos, proporción que bajó a 24% en el año 2000 y finalmente a 23% en 2005 (ver Moreno, 2010).

La información de las encuestas nacionales trimestrales del diario *Reforma* confirma esta tendencia a la baja, en un periodo más corto pero con mediciones más frecuentes. La Gráfica 2 muestra los porcentajes de

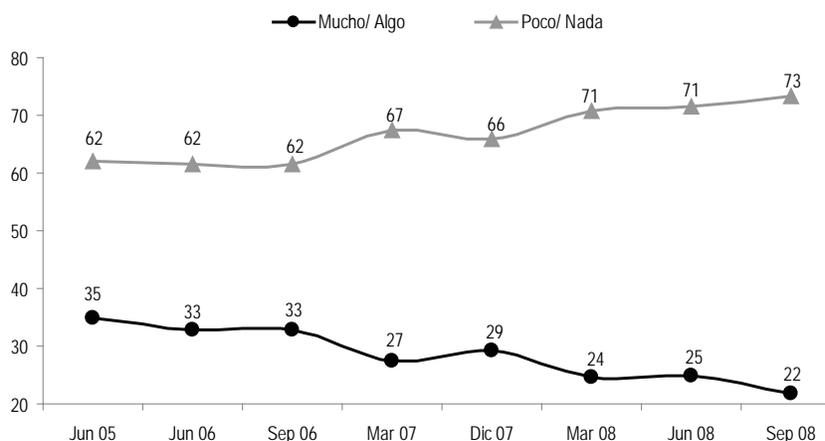
Cuadro 4. Confianza en los partidos políticos en el mundo.
Porcentaje que dijo que “confía mucho o algo en los partidos políticos”

Vietnam	94%	Suiza	28%	Nueva Zelanda	15%
China	88	Zambia	27	Australia	14
Malasia	58	Corea del Sur	24	Alemania	13
India	46	México	23	Rumania	13
Ruanda	41	Tailandia	23	Serbia	13
Ghana	41	Canadá	23	Guatemala	12
Sudáfrica	40	Holanda	23	Trinidad y Tobago	11
Etiopía	39	Rusia	22	Taiwán	10
Mali	37	Brasil	21	Eslovenia	9
Uruguay	36	Irán	21	Argentina	7
Marruecos	36	Moldova	21	Polonia	7
Chipre	36	Colombia	19	Perú	5
Suecia	33	Chile	19		
Jordania	33	Japón	18		
Turquía	33	Gran Bretaña	18		
Indonesia	31	Bulgaria	18		
Finlandia	29	Andorra	17		
Burkina Faso	29	Ucrania	17		
Noruega	29	Italia	17		
España	29	Francia	16		
Hong Kong	28	Estados Unidos	15		

Fuente: Encuesta Mundial de Valores 2005-2007, www.worldvaluessurvey.org.

confianza y desconfianza en los partidos políticos en México de junio de 2005 a septiembre de 2008. Como puede apreciarse, el porcentaje de confianza disminuyó en ese periodo de 35 a 22% entre la primera y última mediciones, mientras que el porcentaje de desconfianza aumentó de 62 a 73%. Al parecer, los partidos enfrentan cada vez a una sociedad más crítica hacia ellos, la cual, no obstante, aún los considera necesarios e importantes para el funcionamiento de la democracia. Por otro lado, se ha argumentado que la confianza institucional está asociada a las altas expectativas que se tienen de dichas instituciones en un inicio, y a la falta de satisfacción de esas expectativas (Segovia, 2006)

Gráfica 2. Confianza en los partidos políticos 2005-2008.
¿Cuánto confía usted en los partidos políticos?



Fuente: *Reforma*, Encuesta Nacional trimestral 2006-2008 (n promedio = 1,515).

El Cuadro 5 ofrece un análisis estadístico multivariado similar al que se discutió para el IFE en la sección anterior, que utiliza no sólo las mismas encuestas nacionales de septiembre 2006 y septiembre 2008, sino también las mismas variables independientes en el modelo. De acuerdo con este análisis, la escolaridad se relaciona negativamente con la confianza en los partidos (y de forma estadísticamente significativa): a mayor escolaridad, menor confianza. En 2008, la edad también mostró una relación negativa y significativa. El sexo y el tipo de localidad no resultaron muy importantes en este caso.

Por otro lado, las variables de tipo político, en especial la satisfacción con la democracia, el interés en la política y la aprobación presidencial, se asocian fuertemente y de manera positiva con la confianza partidista. Sin embargo, ni la participación electoral ni la afiliación ideológica resultan significativas; tampoco la religiosidad, aunque sí la exposición a noticias mediáticas y la satisfacción económica. Según lo observado en el análisis, la confianza en los partidos es mayor entre los más informados (en 2006) y entre los más satisfechos económicamente (en ambos años).

Cuadro 5. Confianza en los partidos políticos:
regresión ordinal probit

	2006			2008		
	<i>Est.</i>	<i>Wald</i>	<i>Sig.</i>	<i>Est.</i>	<i>Wald</i>	<i>Sig.</i>
<i>Variables demográficas</i>						
Sexo	0.041	0.356	0.550	-0.023	0.096	0.757
Edad	0.007	0.023	0.879	-0.124	5.100	0.024
Escolaridad	-0.227	18.883	0.000	-0.283	23.063	0.000
Localidad (rural)	0.030	0.128	0.721	0.031	0.128	0.720
<i>Variable de apoyo al régimen</i>						
Satisfacción con la democracia	0.287	45.001	0.000	0.372	68.833	0.000
<i>Variables políticas</i>						
Interés en la política	0.166	20.769	0.000	0.115	8.828	0.003
Aprobación presidencial	0.092	5.974	0.015	0.182	19.077	0.000
Votó en 2006	-0.004	0.002	0.969	0.085	1.152	0.283
Izquierda	-0.029	0.103	0.748	-0.066	0.461	0.497
<i>Variables sociales</i>						
Religiosidad	0.016	0.320	0.572	0.051	2.479	0.115
Exposición a medios	0.083	5.571	0.018	0.014	0.143	0.706
<i>Variable económica</i>						
Situación económica personal	0.146	6.904	0.009	0.226	15.054	0.000
R-cuadrada Nagelkerke	0.159			0.232422		
R-cuadrada Cox-Snell	0.146			0.210781		

Fuente: *Reforma*, Encuesta Nacional trimestral 2006-2008 (n promedio = 1,515).

La lectura general de estos resultados del análisis es que los factores que se asocian a la confianza en los partidos no distan mucho de los que explican la confianza en el IFE, a pesar de los niveles tan distintos de confianza con los que cuenta cada una de esas instituciones. Por otro lado, es claro que ciudadanos políticamente más activos (salvo por la participación electoral) confían más en estos institutos políticos. Esto sugiere que la confianza en las instituciones políticas suele ser más alta entre quienes se involucran más políticamente, y más baja entre quienes son pasivos y desinteresados. Almond y Verba (1963) ya hablaban de esta disociación entre los sentimientos ciudadanos hacia las instituciones y la pasividad o involucramiento políticos.

Un aspecto que hay que añadir al análisis de la confianza en los partidos políticos es que, por su naturaleza, éstos son tan sólo una “parte” del mundo de la política, una vía de representación que agrupa a unos y excluye a otros, ya sea por su oferta programática o por su tipo de organización. Esto ayuda a entender la desconfianza generalizada, pero también el hecho de que los seguidores de un partido político suelen manifestar altos niveles de confianza en su propio partido. Los priistas o los panistas, por ejemplo, confían más en sus respectivos partidos políticos que el ciudadano promedio. En el caso del Partido Comunista chino se registra un casi absoluto nivel de confianza, acaso por la falta de competencia, alternativas o simplemente por una respuesta socialmente aceptable en una sociedad políticamente cerrada. Sin embargo, un sistema competitivo de partidos es propenso a generar la sospecha y la desconfianza de sus ciudadanos en los partidos, como mecanismos de representación de intereses diversos y en conflicto.

El siguiente análisis es un intento comparativo por entender la confianza en los partidos políticos en otros países a partir de la más reciente Encuesta Mundial de Valores, de 2005-2007. Esta comparación pretende tan sólo ser ilustrativa y no cubrir el espectro completo de los sistemas de partidos. Hemos seleccionado los datos de Argentina, una democra-

cia latinoamericana reciente; Estados Unidos, con su longevo sistema bipartidista; Suecia, otra democracia establecida en donde la confianza en los partidos resulta comparativamente alta; y España, perteneciente a la llamada tercera ola de democratización iniciada a mediados de los años setenta.

Los siguientes modelos estadísticos incluyen, además de las variables demográficas, variables políticas, de apoyo al régimen, de confianza interpersonal, variables sociales y culturales. De acuerdo con los datos mostrados en el Cuadro 6, en los ejemplos de las democracias establecidas (Suecia y Estados Unidos), la confianza en los partidos políticos es mayor entre quienes dijeron estar orgullosos de su nacionalidad, lo cual confirma la asociación que encontraron Almond y Verba (1963) entre el afecto nacional y el afecto sistémico. El análisis también muestra que quienes están satisfechos con la situación económica de su hogar expresan una mayor confianza en los partidos, con lo que se confirma la relación entre desempeño y confianza. Además, para el caso particular de Suecia, la confianza interpersonal, la edad y la escolaridad resultaron variables altamente significativas. Esto indica que la confianza interpersonal y una mayor escolaridad aumentan la confianza en los partidos políticos, en tanto que los mayores niveles de confianza partidista se encuentran entre los más jóvenes.

Según el modelo de análisis mostrado en el Cuadro 6, en España el interés en la política, el orgullo nacional y el apoyo al régimen democrático se relacionan fuertemente con la confianza en los partidos políticos. Un mayor interés en la política, un alto orgullo por su nacionalidad y un considerable apoyo a la democracia generan una mayor confianza en esos institutos políticos.

Entre las principales influencias en la confianza en los partidos políticos en Argentina y en México destacan un mayor interés en la política, así como identificarse ideológicamente con la derecha, una alta religiosidad y una mayor satisfacción con la situación económica. Para el

caso particular de México, además de las variables anteriormente mencionadas, el apoyo al régimen democrático (importancia de un gobierno democrático) y la confianza interpersonal, son dos variables altamente significativas y que influyen de manera positiva en la confianza hacia los partidos políticos.

¿Qué aumenta la confianza en los partidos políticos? Derivado del análisis comparativo, la satisfacción con la situación económica es una pieza clave en la confianza a estas instituciones. Cabe mencionar que el peso de esta variable es más notorio en los países con mayor bienestar económico (Estados Unidos y Suecia). Otro elemento clave es la variable de interés en la política, la cual es altamente significativa para todos los países analizados, pero que pesa más entre las llamadas “nuevas democracias”, México y Argentina, y comparativamente menos para Estados Unidos y Suecia. La variable que señala la importancia de un gobierno democrático también explica la confianza partidista de los países aquí analizados, aunque en distintas direcciones. Mientras que para México y Suiza el apoyo al régimen democrático perfila una mayor confianza en los partidos políticos, para España y Estados Unidos merma la confianza en dichos institutos políticos. Esta es una aparente contradicción que requiere una mayor reflexión y análisis. Finalmente, sólo en los países con mayor experiencia democrática de este grupo (Estados Unidos, Suecia y España) el orgullo nacional es una variable que ayuda a explicar la confianza en los partidos políticos.

De acuerdo con este análisis comparativo, la confianza en los partidos muestra distintos componentes explicativos según el país. Por ejemplo, la escolaridad solamente muestra efectos significativos en Argentina y en Suecia, pero con una relación inversa. Mientras que en Suecia los que más confían en los partidos son los más escolarizados, en Argentina se observa lo opuesto, quizás como reflejado de la influencia o preponderancia del papel que tuvo el peronismo en el establecimiento del actual sistema de partidos en ese país. Por otro lado, y como se mencionó

Cuadro 6. Confianza en los partidos políticos en México, Argentina, España, Estados Unidos y Suiza

	México			Argentina			España			Estados Unidos			Suiza		
	Est	Wald	Sig.	Est	Wald	Sig.	Est	Wald	Sig.	Est	Wald	Sig.	Est	Wald	Sig.
Sexo (mujer=1)	-0.014	0.058	0.810	0.004	0.003	0.956	-0.017	0.060	0.806	0.030	0.192	0.661	-0.008	0.012	0.914
Edad	-0.075	3.323	0.068	-0.066	1.714	0.190	0.095	3.812	0.051	-0.027	0.314	0.575	-0.229	16.711	0.000
Escolaridad	-0.076	2.910	0.088	-0.169	7.918	0.005	-0.074	2.027	0.155	-0.093	1.672	0.196	0.138	5.452	0.020
Situación económica del hogar	0.039	12.012	0.001	0.033	3.951	0.047	0.018	0.917	0.338	0.067	18.573	0.000	0.069	15.791	0.000
Importancia de un gobierno democrático	0.028	4.259	0.039	0.034	2.035	0.154	-0.046	4.392	0.036	-0.060	9.533	0.002	0.058	2.699	0.100
Interés en la política	0.291	80.465	0.000	0.338	52.505	0.000	0.283	47.488	0.000	0.240	31.753	0.000	0.273	30.964	0.000
Ideología derecha	0.228	14.359	0.000	0.356	12.816	0.000	-0.112	1.451	0.228	0.064	0.621	0.431	0.100	1.554	0.213
Confianza interpersonal	0.206	6.535	0.011	0.070	0.440	0.507	0.089	1.095	0.295	0.008	0.011	0.915	0.360	19.240	0.000
Orgullo nacional	-0.003	0.000	0.986	0.156	1.457	0.227	0.563	17.569	0.000	0.440	11.530	0.001	0.384	13.366	0.000
Exposición a medios	-0.039	0.322	0.571	0.000	0.000	1.000	-0.002	0.001	0.975	0.031	0.309	0.579	-0.161	3.294	0.070
Religiosidad	0.042	6.914	0.009	0.050	6.282	0.012	0.007	0.137	0.711	0.018	1.397	0.237	0.033	1.457	0.227
Re-cuadrada Nagelkerke	.104			.113			.074			.076			.127		
Re-cuadrada Cox-Snell	.094			.095			.084			.063			.151		

Fuente: Encuesta Mundial de Valores 2005-2007, en www.worldvaluessurvey.org.

anteriormente, la importancia de vivir un sistema democrático no incide en la confianza partidista en Argentina ni en México. Lo que sí parece ser más consistente, independientemente del contexto, es el interés en la política: los ciudadanos políticamente más interesados también manifiestan una mayor confianza en los partidos políticos. La confianza interpersonal no resulta significativa en ninguno de los casos analizados aquí.

Discusión final

Este capítulo ha abordado la confianza en dos instituciones centrales de los procesos electorales democráticos: los partidos y la autoridad electoral. Los primeros son, además, canales de representación política, pero en países como México son la única vía para acceder a los puestos de elección popular, desde el presidente de la República hasta los representantes y gobernantes locales. El análisis aquí mostrado apunta a que la confianza en estas instituciones de naturaleza electoral se alienta del interés y del involucramiento político de los ciudadanos. A mayor interés en la política, mayor confianza en el IFE y los partidos. Esto de alguna manera se ha documentado ya al probar que las personas que acuden a votar en México son políticamente más activos en otras áreas que los que no votan, además de que también son más propensos a identificarse con algún partido político o con alguna corriente ideológica (ver Moreno, 2009).

Lo que se ha hecho a través de diferentes análisis estadísticos es delinear algunas explicaciones de por qué la gente confía en los actores de las elecciones o no. Queda como una asignatura pendiente incorporar otros elementos de la vida electoral, como la confianza en el Tribunal o en la Fiscalía electorales, pero también en la cobertura de medios durante las campañas, así como en los propios ciudadanos que de manera

voluntaria participan como organizadores de los procesos electorales el día de la jornada. Al ser México una democracia que se formó por la vía de las elecciones, es fundamental que comprendan esos acontecimientos políticos centrales en la vida del país, así como la confianza que se deposita en ellas. Luego de las controvertidas elecciones de 2006, el IFE se mantiene como una institución que cuenta con una sólida confianza, pero no hay que olvidar que ha habido momentos en que no ha sido así. Con las nuevas y extendidas funciones que se le otorgaron en la reforma electoral de 2007 y 2008, el IFE enfrenta el nuevo reto de mantener alta su confianza. De otra manera, la larga construcción democrática de México habrá visto minar uno de sus principales pilares.

7. Confianza en las instituciones de seguridad pública

Adrián Rubli y Dinorah Vargas

La presente investigación constituye el primer intento académico por encontrar los determinantes de la confianza ciudadana en las instituciones de seguridad pública en México. Para ello, el estudio se dividió en dos partes: en la primera se generaron modelos específicos del caso mexicano sobre confianza en la policía, el ejército, la PGR y el sistema de justicia, cada uno para los años 2004, 2006 y 2008 con información de LAPOP. En la segunda se derivaron tres modelos para comparar a México con Estados Unidos, Brasil, Chile y Perú para el año 2005 con información de la WVS. Entre los principales hallazgos se encontró que (1) el respeto por las instituciones políticas tiene un efecto positivo sobre la confianza; (2) la percepción de los ciudadanos sobre la protección del Estado de los derechos básicos impacta positivamente la confianza; (3) contrario a lo que predecía la teoría, en el caso mexicano no se encuentran efectos importantes respecto a la corrupción y la victimización sobre la confianza; (4) la confianza en otras instituciones provee resultados mixtos, pues en algunas instancias afecta la confianza en la institución de estudio pero en otras no; y (5) a diferencia de lo que se esperaba teóricamente, las características sociodemográficas no tuvieron efectos importantes sobre la confianza. Además se encontraron efectos consistentes

entre países de la confianza en los medios, el gobierno y la comunidad sobre la confianza en instituciones de seguridad pública. Al mismo tiempo no hubo efectos consistentes entre los países de la muestra para distintas variables como las que encajan en el rubro socio-demográfico, lo cual indica que éstas son relativas a cada país específico, es decir, que la idiosincrasia de cada país es fundamental para el entendimiento de los determinantes de la confianza en sus instituciones de seguridad pública.

Introducción

En los últimos años, un fenómeno peculiar se ha dado en un ámbito concerniente a la política: tanto sus teóricos como sus practicantes han desarrollado una importante preocupación por “la confianza en las instituciones”. En su acepción más franca, el término “confiar” hace referencia a un *esperar con firmeza y seguridad*. Con base en esto, los actores hacedores de la política se han interesado por conocer qué es lo que determina la confianza de la ciudadanía en ellos, ya sea como instituciones complejas o como sujetos que por sí solos representan o son una institución. ¿Qué es lo que espera la ciudadanía? ¿Qué, de lo instituido, ha sido digno de ganarse su confianza? ¿Qué factores contribuyen a robustecer esa “firmeza y seguridad” de una espera determinada? Éstas y varias otras cuestiones han sido una constante en los estudios más recientes de opinión pública. Pero, ¿por qué? La respuesta es simple: porque de la confianza dependen los regímenes, las instituciones y la estabilidad. En suma, de la confianza depende la detentación del poder.

Ahora, si bien existe una amplia gama de instituciones para las que es fundamental contar con una alta confianza ciudadana, aquellas encargadas de proveer seguridad y garantizar el respeto de los derechos son, sin exagerar, las que debieran interesarse más por este asunto. Y es que un Estado donde reine el caos y la inseguridad no tiene justifica-

ción para seguir siendo, de modo que su existencia podrá ser fácilmente vulnerada por la histeria social. Así pues, el estudio de la confianza respecto de estas instituciones es primordial no sólo para los gobiernos que actualmente enfrentan crisis de seguridad, sino también para el resto, pues es igualmente importante recuperar la confianza ciudadana que mantenerla.

Las investigaciones sobre la confianza en las instituciones políticas tienen su origen en el creciente impacto que dicha confianza ha tenido sobre el apoyo a los regímenes democráticos y sobre la democracia como un ente en sí. Desde los años sesenta, académicos, funcionarios e instituciones enteras le han dado un nuevo enfoque al estudio y medición de la opinión pública para, a partir de la confianza, determinar el funcionamiento, aciertos y errores de la democracia. Dichos estudios admiten el hecho de que ningún gobierno puede ni debe contar con el apoyo absoluto de sus ciudadanos (precisamente por las implicaciones democráticas de un “apoyo absoluto”). Sin embargo, como señala Gamson (1968), la confianza es un componente fundamental, ya que funge como creadora del poder colectivo, al permitir que el gobierno tome decisiones respecto de la asignación de recursos y las políticas públicas sin tener que recurrir a la coerción ni a la obtención de apoyo explícito por parte de cada uno de los ciudadanos. Además, la confianza ciudadana genera una suerte de “espiral virtuosa”, ya que, cuando ésta es extensa, los gobiernos son capaces de llevar a cabo nuevos compromisos con base en ella, los cuales, de resultar exitosos, contribuirán a aumentar la confianza, con el incremento así, de la capacidad de acción futura del Estado. De igual modo, este ciclo será vicioso si la confianza ciudadana es en principio insuficiente, pues obstaculizará el actuar gubernamental y dificultará el que se pueda dar solución a los problemas económicos, políticos y sociales que originalmente minaron la confianza.

En países democráticos, la confianza en el gobierno es una herramienta particularmente importante, dada la escasa posibilidad de hacer

uso de la coerción como medio para llevar a cabo cualquier política pública. Asimismo, para que exista una sana y fructífera relación entre un gobierno pretendidamente representativo y sus gobernados, es necesario contar con un grado suficiente de confianza ciudadana en las instituciones estatales. Si se cuenta con un buen grado de ésta, los gobernantes tendrán la capacidad, los recursos y el soporte social necesario para poder llevar a cabo una política que en el largo plazo conducirá a un mayor bienestar social, en contraste con una situación en la que la poca confianza obligue a no poder superar o posponer los intereses sociales de corto plazo, al tener que supeditar el futuro de un país a los deseos inmediatos de un contingente descontento. Además, la confianza es un componente esencial en toda democracia para lograr la construcción y establecimiento de las instituciones de la sociedad civil cuya primera función es vincular al ciudadano con su gobierno. Así, en pocas palabras, se necesita un nivel suficiente de confianza ciudadana en las instituciones políticas para fortalecer la democracia y garantizar su correcto devenir.

Sin embargo, es fundamental reconocer que, a pesar del gran número de beneficios que representa un nivel alto de confianza en el gobierno, un exceso de ella puede acarrear graves problemas sociales, ya que es necesario contar con una ciudadanía activa y vigilante que observe con cierto grado de escepticismo el actuar del gobierno y lo evalúe. Es importante que, en caso de ser necesario, la ciudadanía esté dispuesta a retirar su confianza a un gobierno deficiente y que tenga la voluntad suficiente para ejercer las medidas de control con las que cuente para reemplazar al soberano fallido (e.g. castigos electorales y disoluciones de gobiernos parlamentarios). Por tanto, mientras que la falta de confianza limita el actuar democrático, la confianza excesiva conduce a la apatía política y la falta de vigilancia e interés de parte de la ciudadanía, de modo que se debe siempre buscar el justo medio favorable a todo sistema.

Ahora bien, respecto del origen de la confianza en las instituciones de gobierno, existen principalmente dos teorías: *a)* la culturalista, que señala

factores exógenos a la esfera política como los determinantes de la confianza; y *b*) la institucionalista, que establece que los determinantes son más bien endógenos, pues considera que la confianza es la utilidad esperada del buen desempeño de las instituciones, siendo así un resultado racional producto de una evaluación consciente de los ciudadanos. Igualmente, ambas corrientes pueden también diferenciarse entre variantes “micro” (que enfatizan la amplia variedad de individuos como característica determinante de la confianza) y “macro” (que valora mejor la homogeneización en todo el país). Sin embargo, entre los estudios sobre la construcción de confianza en sociedades poscomunistas, Mishler y Rose (2001) encontraron fuerte evidencia a favor de la explicación institucionalista a nivel micro, de modo que se ha tendido a tomar por certero que los factores más importantes para la construcción o destrucción de la confianza son la experiencia individual y la evaluación personal de las instituciones.

Como ya se ha dicho, la importancia del estudio de la confianza en las instituciones que se encargan de proveer seguridad pública (e.g. la policía, el ejército y la CNDH), radica en el hecho de que la función primordial de cualquier Estado es proveer a los ciudadanos la protección necesaria para el desarrollo pacífico de la vida económica y social. De esta manera, el propio Estado justifica su existencia, al utilizar el argumento de que sólo a través del monopolio efectivo de la fuerza se podrán hacer cumplir las leyes que garantizan la seguridad y los derechos ciudadanos. Además, si se acepta la postura “micro-institucionalista”, se puede esperar que una actitud retrospectiva de la ciudadanía en materia de seguridad pública sea el factor determinante del grado de confianza institucional, así como la causa principal de las características que atañan a cualquiera de estas instituciones. Así, por ejemplo, la confianza que se tenga en la policía determinará en gran medida el éxito que ésta tenga en el combate al crimen organizado en México.

De manera específica, en América Latina el creciente miedo al crimen y la evidente incapacidad del Estado para proveer protección, han

tenido un fuerte impacto sobre el desarrollo democrático de la región, ya que a pesar de las transiciones democráticas que se han suscitado, los procesos policiales, de justicia y de defensa de los derechos humanos siguen siendo abusivos, corruptos e ineficientes (Dammert y Malone, 2002). Esta situación ha promovido el surgimiento de un modelo de democracia constreñida en la que, por ejemplo, las autoridades civiles continuamente violan los derechos humanos a pesar del éxito considerable en democratizar las instituciones políticas. Por tanto, la presente investigación se ha hecho con la intención de ayudar a entender, en la medida de lo posible, los factores que operan en la confianza ciudadana dada su fundamental importancia para poder hacer frente a esta nueva tendencia que desde los años ochenta ha sido denominada por algunos como “democradura” (Pérez, 2003), que es producto de un decaimiento de la confianza ciudadana en las instituciones de seguridad pública y que podría derivar en un cambio radical de los regímenes y la política mundial.

Crimen, inseguridad y confianza en las instituciones de seguridad

A lo largo de la literatura abocada a estudiar las consecuencias directas que ocasiona el crimen en la vida de la sociedad, existen dos principales posturas al respecto: por un lado, la primera corriente considera que el crimen es un factor clave en el aumento de la solidaridad social, ya que provoca que los miembros de una sociedad refuercen el orden normativo que los rige a través de una reacción conjunta y organizada en contra del crimen (Dammert y Malone, 2006). En contraste, la segunda corriente plantea que más bien lo que el crimen produce es primordialmente miedo, y que las reacciones de la sociedad ante este miedo desatan una serie de resultados sociales negativos que toman la forma de un aumento en

la desconfianza interpersonal, el abandono o abstinencia en el apoyo al sistema y en la autoridad formal encargada de controlar al crimen y, por último, una importante disminución en la interacción social.

Así, estos resultados negativos terminan por ocasionar un grave debilitamiento de los controles sociales informales, lo que acrecienta los niveles de criminalidad, provocando así que la sociedad entre en una suerte de círculo vicioso degenerativo (Dammert y Malone, 2006). Los teóricos afines a esta segunda corriente han determinado que existen varias formas de visualizar y cuantificar los perjuicios de este ciclo vicioso, como pueden ser las estadísticas sobre los negocios y empresas que han cerrado específicamente en las áreas afectadas por el crimen, así como la movilización demográfica hacia zonas distintas a éstas. De igual manera, han notado que la reputación de un área en cuanto a sus niveles de criminalidad tiende a “prevenir” a la gente de mudarse ahí, dada la generación de un “miedo anticipado” (Yang y Holzer, 2006). Además, se han comenzado a efectuar diversas investigaciones acerca de los mecanismos que la gente emplea para enfrentar o responder al crimen, entre los cuales se encuentran principalmente comportamientos defensivo-agresivos, actitudes evasivas o de elusión total de zonas o circunstancias particulares de riesgo, búsqueda de información sobre modos de prevención y respuesta al crimen, distintas prácticas para incrementar la propia seguridad, y aumento en el involucramiento activo y participación ciudadana en la comunidad para enfrentar el problema. De entre estos mecanismos, se ha visto que el único que puede permitir o provocar un incremento en la confianza interpersonal y el espíritu comunitario es este último.

Recientemente ha sido esta segunda corriente (que establece que el miedo es la principal consecuencia del crimen) la que ha privado entre los teóricos y académicos en la materia. Así, de ella se ha derivado la conclusión ampliamente respaldada de que se puede esperar que altos niveles de crimen minen la legitimidad del sistema político al reducir el

apoyo público a las instituciones de gobierno, al mismo tiempo que la victimización y el miedo al crimen reducen la confianza interpersonal (Walklate, 1998). Igualmente consideran que un aumento en la tasa de criminalidad incrementa el apoyo a gobiernos autoritarios que lleven a cabo medidas antidemocráticas, represivas y violatorias de los derechos humanos. De este modo, aunque la criminalidad no derive tal cual en un golpe de Estado, sí ha resultado ser un factor que erosiona gravemente la calidad de la democracia de un país.

Así pues, dado que el vínculo entre la sociedad civil y las instituciones encargadas de proveer seguridad pública es fundamental para garantizar el éxito de éstas en el cumplimiento de sus funciones, se han llevado a cabo varios estudios al respecto, entre los cuales destacan aquellos que tratan el tema de la confianza en la institución policiaca. Tyler (2004) señala que ésta necesita el apoyo y cooperación de la sociedad para ser eficiente en su papel de mantener el orden, beneficiándose especialmente cuando cuenta con el apoyo voluntario y constante de la mayoría de la ciudadanía.

Dicho apoyo voluntario se encuentra de manera directa vinculado a las percepciones sobre la legitimidad de la policía, especialmente en lo que se refiere a la confianza de la población en dicha institución. Dentro de las evaluaciones que hace la ciudadanía sobre su confianza en la policía, el desempeño de ésta (en términos de cómo ejerce la policía su autoridad sobre los ciudadanos) es un factor determinante. Así, los resultados de Tyler indican que la policía debe buscar mejorar su imagen frente a la ciudadanía, ya que es elemental que cuente con la cooperación civil para cumplir con su deber. Y es que, de acuerdo con Max Weber, la habilidad para ser obedecido no yace solamente en la capacidad para ejercer la fuerza. En palabras de Tyler:

Aunque la policía representa la amenaza de la fuerza y porta armas y macanas, es impráctico para la policía estar en todos lados todo el tiempo. La policía debe descansar en un amplio y voluntario comportamien-

to de ceñirse a la ley para permitirse concentrar sus recursos en aquellas personas y situaciones de las cuales es difícil obtener el cumplimiento [de las leyes] (2004: 85).

Por otro lado, existen otros estudios al respecto, como el de Pérez (2003), el cual concluye que no se debe dar “rienda suelta” a la policía al mismo tiempo que no se debe permitir que el ejército asuma la función de seguridad interna de un país, sino por el contrario, se deben diseñar reformas y estructuras que fortalezcan los valores democráticos, enfocándose en la rendición de cuentas (*accountability*), en una mayor eficiencia mediante tecnología y capacitación, y en construir relaciones comunitarias fuertes. Esto principalmente porque se ha comprobado que las personas que están más involucradas con su comunidad y que, consecuentemente, tienen una posición elevada dentro de ella, tienden a tener menos miedo a la inseguridad y al crimen (Walklate, 1998). Así, una vez más se manifiesta la vinculación real que existe entre la ciudadanía y las percepciones de seguridad al interior de una comunidad: a mayor involucramiento, se incrementará el sentimiento de seguridad.

Ahora bien, otro factor que tiene un impacto fundamental en la confianza en instituciones como la policía o el ejército es la percepción ciudadana sobre el grado de respeto que existe por parte de estos actores a los derechos humanos. Investigaciones como la de Beer y Mitchell (2004) muestran que la cantidad de violaciones a los derechos básicos es una variable determinante de la confianza, ya que una institución que no se guíe por los principios de la ley y la defensa de los derechos humanos, será vista como autoritaria, inexorable y corrupta, pues la seguridad pública debe garantizarse dentro del marco legal de un país. Y es que para un ciudadano común y corriente, una institución encargada de proveer seguridad pública que no sea capaz de cumplir las leyes de protección de los derechos humanos no merecerá su confianza. Frente al peligro de una policía o un ejército que utiliza su autoridad desmesuradamente, no se podrá esperar que la sociedad civil confíe en ellos, e incluso se enten-

dería natural que procuraran alejarse lo más posible de dichas instituciones. Así, la falta de respeto a los derechos fundamentales de los ciudadanos no hará más que aumentar el sentimiento de inseguridad dentro de una comunidad o de un país entero. Por otro lado, algunos artículos han explorado el tema de la relación entre la democracia y las violaciones a los derechos humanos, y han encontrado que existe una relación inversa entre ambas variables. Se argumenta que los dos componentes centrales de la democracia, a saber las elecciones y el capital social, tienen una relación inversa con las violaciones. Como resultado, dichos estudios encuentran que el componente electoral sí tiene consecuencias sobre las violaciones, mientras que el capital social no. Por tanto, para una mejor y más completa comprensión de la confianza en la policía y el ejército, debe tomarse en cuenta la confianza en los derechos humanos y probablemente también la cantidad de violaciones a dichos derechos.

Por último, es necesario reconocer que existe una importante vinculación entre la corrupción y la confianza. Anteriormente, la perspectiva weberiana establecía que la corrupción era un mal que desaparecería finalmente con la modernización y burocratización de los gobiernos. Luego, en la década de 1960, los revisionistas señalaron que la corrupción era una ventaja para las naciones, pues garantizaba la continuidad política y la estabilidad necesaria para atraer inversiones (Bayley, 1967). Además se argumentaba que la corrupción facilitaba la formación de partidos políticos, la participación ciudadana y promovía un ambiente político estable. Tomando todos estos argumentos en conjunto, los revisionistas sostenían que la corrupción aumentaba la lealtad y la confianza política de los ciudadanos (Merton, 1968). Sin embargo, en la actualidad la evidencia empírica ha mostrado que existe una relación negativa entre corrupción e indicadores macroeconómicos, mientras que la ciencia política ha demostrado que la corrupción disminuye la confianza de los ciudadanos en las instituciones. Tal cual expresan Chang y Chu, “la corrupción es destructiva más que funcional, ya que viola el principio

básico de la democracia” (2008: 260). La corrupción convierte a las instituciones políticas en instrumentos personales de los líderes corruptos, generando así desconfianza. Estos argumentos han llevado a varios estudiosos a señalar que la caída en la confianza institucional que se ha observado en los últimos años está positivamente relacionada con el aumento en la corrupción dentro de los sistemas políticos.

Evaluación de la policía

Factores generales

En torno al tema de la evaluación ciudadana de la policía y el consecuente apoyo y confianza de la misma en la institución, Thornton (1975) desarrolló una investigación y un modelo que establece que las principales variables que inciden en el tema se pueden dividir en tres ramas. En primer lugar se encuentran los factores denominados por el autor “estructurales”, entre los cuales considera variables como la edad, el sexo, la posición socioeconómica, la pertenencia a grupos minoritarios y el estatus rural-urbano de la comunidad en que habita un determinado individuo. Estos elementos tienen un impacto directo sobre el segundo tipo de factores que son los relativos a la experiencia. En este rubro se pueden distinguir dos tipos de experiencias o contactos: contacto con el crimen por victimización (aquel individuo que ha sido víctima de un delito) y contacto con la policía, que en gran medida es consecuencia de los contactos con el crimen aunque no exclusivamente. Por último, el tercer tipo de factores son los culturales, y se refieren específicamente a la percepción individual sobre la naturaleza humana y los valores morales que prioriza. Esta última percepción se ve naturalmente influenciada por experiencias pasadas que determinan el grado de deseo de una persona por una policía más entrometida y estricta. Así, de acuerdo con

Thornton, estos tres factores en su conjunto modificarán las percepciones que se tengan de la policía, las cuales determinarán si se confía o no en ella, y en qué grado. Además, el autor considera que estos elementos tarde o temprano siempre terminan por afectar cuestiones como el nivel de compromiso que tiene el ciudadano con el sistema y el orden social existente, de modo que siempre provocan una repercusión a nivel social como puede ser el incremento (o disminución) del miedo al crimen, el apoyo a la democracia, la evaluación del desempeño gubernamental y la confianza de la ciudadanía en las instituciones.

Raza

Las investigaciones y estudios que se han hecho sobre la confianza en la policía, particularmente en Estados Unidos, se centran en las diferencias de confianza entre individuos de distintas razas, pues se parte de la premisa de que los ciudadanos afro-americanos tienden a desconfiar más de esta institución. Thornton encuentra que existen claras diferencias entre las evaluaciones que hacen los hispanos, los afro-americanos y los blancos sobre el desempeño de la policía, y establecen que estas diferencias se deben principalmente: 1) al trato desigual que por lo general han recibido por parte de la policía; 2) al tipo de vecindario en que cada grupo racial vive; y 3) al tipo de información que los medios de comunicación publican respecto del crimen.

Religiosidad

En América Latina, la religiosidad es una variable que ha sido importantemente estudiada como determinante de la confianza. Brañas-Garza, Rossi y Zaclicever (2009) encuentran una correlación positiva entre

la práctica de una religión y la confianza en el gobierno, la policía y las fuerzas armadas; esta misma correlación se mantiene específicamente para la religión católica, pues es la preponderante en la región. Además no encuentran evidencia de que la religiosidad tenga un efecto negativo sobre el capital social. La idea detrás de estos resultados es que la religiosidad aumenta la confianza en general y fomenta la idea de que la gente es buena, al mismo tiempo que la asistencia regular a la iglesia fortalece los vínculos con la comunidad, factor que produce una mayor confianza en las instituciones.

Nivel socioeconómico

Dentro de este rubro se ha determinado que no sólo el ingreso es un determinante importante de la confianza, sino que también deben considerarse la igualdad socioeconómica y de oportunidades. Rothstein y Uslaner (2005) exploran la relación entre igualdad y confianza, encontrando que la baja confianza institucional se debe a altos niveles de desigualdad tanto socioeconómica como de oportunidades. Así, los países con bajos niveles de capital social pueden estar atrapados en una trampa: la confianza no puede aumentar porque predomina una amplia desigualdad social, pero las políticas públicas que podrían remediar esta situación no pueden llevarse a cabo precisamente porque existe una carencia de confianza.

Aculturación

Existen algunas explicaciones de la confianza que tienen que ver con tendencias duraderas relacionadas con la cultura y la educación. Específicamente se ha señalado que el nivel de confianza de un individuo en

una institución está en función del nivel de confianza que tenían sus padres en la misma, es decir, esta explicación se basa en rasgos hereditarios como consecuencia directa del grado de confianza en las instituciones. Uslaner (2008) muestra que la confianza es un valor estable que no sólo se transmite de padres a hijos, sino que también tiene un impacto el origen geográfico de los abuelos. Este autor muestra que en el caso particular de Estados Unidos, las personas cuyos abuelos provienen de países donde hay altos niveles de confianza (como lo son Gran Bretaña y los países nórdicos) tienen mayor confianza en las instituciones norteamericanas. Sin embargo, aunque los italianos, latinos y afro-americanos tienden a confiar menos, no está claro que el país de origen sea la variable que explique esa tendencia. A grandes rasgos, Uslaner muestra que hay efectos tanto por cultura (a través de la herencia de los abuelos) como por experiencia (dónde y qué han vivido las personas), pero el impacto de la herencia étnica es más importante de lo que se pensaba anteriormente.

Experiencia

Otros hallazgos respecto de las evaluaciones que la gente hace de la policía muestran que uno de los principales factores que producen una mala evaluación es haber tenido una experiencia negativa o tener conocimiento de un mal comportamiento de la policía (Thornton, 1975). Sin embargo, el grado y tipo de experiencia que tiene un determinado individuo está a su vez estrechamente relacionado con factores como la edad y el nivel de ingreso de la persona. Así, se encontraron diferencias importantes entre grupos de edades (los jóvenes dan calificaciones más negativas), sexo (las mujeres dan calificaciones más positivas) y grado de urbanización (entre más urbano el entorno, se dan calificaciones más positivas). Por otro lado, al evaluar los determinantes de la variable de-

pendiente “necesidad de la policía” (como factor para la subsistencia y viabilidad de la sociedad en general), se encontró que aquellas personas de mayor edad, mayor escolaridad, menor experiencia o conocimiento de un mal comportamiento policiaco, percepción más positiva de la naturaleza humana y menor ingreso, son quienes tienden a concebir con mayor facilidad la posibilidad de una sociedad sin policía.

Medios de comunicación

Respecto del impacto que pueden llegar a tener los medios de comunicación en la confianza en la policía y, en general, en las instituciones de seguridad pública, varios estudios se han enfocado en la capacidad que tienen los medios en generar “olas de criminalidad”, entendidas éstas como fenómenos en los cuales durante un intervalo relativamente corto de tiempo el número y frecuencia de crímenes aumentan de manera repentina. Dichos estudios muestran que los medios, al dar mayor cobertura o crear mayor sensacionalismo sobre los crímenes, pueden comenzar una ola de criminalidad, independientemente de la tasa de criminalidad efectiva, deteriorando así la percepción de la sociedad sobre la inseguridad (Baker *et al.*, 1983). La reacción común a una ola de crimen es un aumento en el miedo. El miedo tiene consecuencias importantes, pues puede incitar comportamientos para evitar o eludir el peligro, como sería el no salir en la noche. El miedo también afecta las interacciones entre los civiles y la policía, al perderse la confianza en ella. Sin embargo, el estudio de Baker *et al.* (1983) sobre un caso particular en Arizona, muestra que una determinada ola de criminalidad producto de la cobertura mediática tuvo efectos sobre percepción de inseguridad, pero no sobre el miedo y la confianza a las instituciones. Además la victimización no tuvo un efecto directo sobre el miedo, a pesar de ser el determinante más importante de la percepción.

Nuevas explicaciones

Recientemente, algunos autores como Dammert y Malone (2006) han tendido a dar nuevas explicaciones al miedo al crimen y por consecuencia a la confianza en la policía y otras instituciones encargadas de mantener la seguridad y el orden. Entre estas nuevas posturas se plantea que existen factores distintos a la inseguridad que determinan de manera importante el miedo y la confianza. Entre ellos se encuentran algunos elementos y mezclas de miedos en materia económica, política y social, como puede ser el miedo al desempleo. Sobre esto Dammert y Malone escriben:

El proceso de democratización ha coincidido con periodos de agitación económica y social, que, como sería de esperarse, podrían provocar que los ciudadanos se sientan más inseguros en esas áreas. Dado que existe un poderoso efecto de otros tipos de inseguridades en el temor al crimen, pareciera que los funcionarios públicos debieran emplear diferentes estrategias para apaciguar dicha inseguridad, poniendo sobre la mesa no solamente problemas relacionados con el crimen, sino también los políticos, económicos y sociales que desempeñan un papel fundamental en las vidas de los ciudadanos latinoamericanos. A la luz de esta evidencia, disminuir únicamente las tasas de crimen no es suficiente para reducir el temor público; los funcionarios públicos deben recurrir a otras fuentes de inseguridad para reducir el temor público al crimen (2006: 37).

Evaluación de las fuerzas armadas

Comúnmente se ha demostrado que en tiempos de crisis de seguridad nacional, la confianza en las acciones del gobierno y del sector militar aumenta repentinamente. Tal es el caso de los ataques del 11 de septiembre

en territorio estadounidense, pues a pesar de que dichos actos terroristas evidenciaron fallas en la seguridad nacional, el caos y la incertidumbre desembocan en mayor confianza en las instituciones (King y Karabell, 2002). Por otro lado, a pesar de la creencia de que en tiempos de auge hay mayor confianza, ése no siempre es el caso. King y Karabell (2002) demuestran que a pesar de los buenos tiempos que ha vivido Estados Unidos en las últimas décadas, los niveles de confianza desde los años setenta han sido relativamente bajos. La principal variable considerada por dichos autores es la intervención militar de Estados Unidos en Vietnam, pues al comenzar la guerra la confianza era grande en respuesta a la amenaza que representaba el comunismo; sin embargo, al prolongarse el conflicto, la confianza disminuyó considerablemente. Además, existen otros factores, como el escándalo Watergate, que llevó a la renuncia del presidente Nixon y a la insatisfacción con la guerra. Más allá de estas variables, King y Karabell concluyen que la tendencia de aumento en la confianza ciudadana tras los atentados del 11 de septiembre se debe a la nueva generación de estadounidenses integrada por dos segmentos catalogados como la “generación X” (nacidos entre 1962 y 1975) y la “generación del milenio” (nacidos después de 1975). Los integrantes de estas generaciones tienden a confiar más en el gobierno y en el ejército que sus padres “*baby boomers*”. Los autores establecen que la propaganda sobre el desempeño militar, profesionalismo y la persuasión calculada (manifestada en forma de anuncios en medios de comunicación y entretenimiento basado en temas militares) han llevado a un aumento en la confianza en el ejército, a la vez que disminuye la confianza en otras instituciones políticas (King y Karabell, 2002).

Así pues, los hallazgos más importantes de King y Karabell respecto de la confianza en las fuerzas armadas se resumen a continuación. En primer lugar, los ciudadanos afro-americanos y las mujeres confían menos que los blancos y los hombres, a la vez que esta confianza no ha crecido con la integración racial. Por otra parte, estar casado aumenta la

confianza, sin embargo, esto se relaciona con el hecho de que la gente soltera o divorciada tiende a desconfiar más de todas las instituciones, quizá por el hecho de no tener un núcleo familiar cercano. También muestran que a mayor educación, menor confianza. Los veteranos de Vietnam confían menos en el ejército, mientras que para los veteranos de otras guerras no hay ningún efecto consistente. En cuanto al plano ideológico, a mayor conservadurismo, mayor confianza, y las ideologías extremistas tanto de derecha como de izquierda confían poco en el ejército. Asimismo, el fundamentalismo religioso aumenta la confianza. Esto no se debe a la religión, sino que sirve de *proxy* para el efecto de una mayor inclinación por el tradicionalismo, el cual permite que sea más factible la aceptación de la disciplina y acciones de los militares. Por último, naturalmente los éxitos militares aumentan la confianza.

Otros estudios de caso

A pesar de que la literatura cuenta con una amplia gama de estudios sobre el mundo desarrollado, a saber Estados Unidos y Europa, las investigaciones académicas en el resto del mundo son muy deficientes. Fuera de señalar que regiones en vías de desarrollo como América Latina cuentan con altos niveles de inseguridad, corrupción y desconfianza, los académicos no han intentado desentrañar la lógica detrás de los niveles de confianza en las instituciones de seguridad pública de estos países. No obstante, dos estudios de América Latina saltan a la luz por su relevancia, metodología y resultados.

El primer estudio revisa el tema de la inseguridad y el temor en Argentina (Dammert y Malone, 2002). Dicho artículo busca encontrar una relación de variables macro y micro sobre la percepción de los ciudadanos sobre el crimen, es decir, el miedo al crimen y la sensación de inseguridad. De manera general presentan tres hipótesis vinculadas: en

primer lugar, a mayor percepción de corrupción, mayor será la sensación de inseguridad; segundo, menor confianza en la policía se reflejará en una mayor sensación de inseguridad; tercero, a mayor prevalencia de crímenes violentos, mayor será la sensación de inseguridad. Este último punto toca el tema de la victimización y las experiencias como factores determinantes de la sensación de inseguridad y, consecuentemente, de la confianza en la policía. Desde luego existe aquí un problema de causalidad, pues la vinculación entre poca confianza en la policía y sensación alta de inseguridad puede fluir en ambas direcciones. Además, a pesar de ser un buen estudio en términos generales, para fines de establecer los determinantes de la confianza institucional no hace una aportación significativa, pues utiliza la confianza en la policía como variable explicativa, en lugar de dependiente.

Un segundo estudio de caso es el de Pérez (2003), quien busca investigar cómo la victimización afecta las actitudes hacia la democracia en Guatemala y El Salvador. También analiza la confianza pública hacia la nueva policía civil, en contraste con otras instituciones políticas, tras la derrota de los gobiernos militares. El argumento que presenta Pérez es que las actitudes públicas hacia la policía y los efectos del crimen sobre los valores democráticos están cercanamente vinculados a los éxitos y fracasos de los esfuerzos para desmilitarizar la seguridad interna. Tras el derrocamiento de las dictaduras, el ejército asumió el papel de seguridad interna como sustituto a la policía. El nuevo régimen debía entonces buscar la desmilitarización de la seguridad, lo cual determinó en gran medida la confianza de la población. Derivado de esto, Pérez señala que en Guatemala el impacto sobre los niveles de confianza de la policía proviene de las medidas de urbanización, ideología, etnicidad y miedo al crimen. Se espera naturalmente que altos niveles de criminalidad minen la legitimidad del sistema político al reducir el apoyo público a las instituciones de gobierno. Además, la victimización y el miedo al crimen reducen los niveles de confianza interpersonal. Así pues, al aumentar las

tasas de criminalidad, el apoyo a gobiernos duros de corte autoritario aumenta, es decir, la población se encuentra más a favor de medidas antidemocráticas y represivas. Por otro lado, en El Salvador existe una importante distinción entre víctimas del crimen y personas con miedo al crimen. Como consecuencia, las víctimas están más dispuestas a apoyar las medidas más extremas de autoritarismo.

Ahora bien, respecto al caso mexicano, en realidad no se han hecho estudios enfocados a identificar los factores que influyen en la confianza en las instituciones de seguridad pública. Sin embargo, existen algunos estudios sobre niveles de confianza, donde se concluye que éstos son simple y llanamente bajos. Uno en particular (Brown, Benedict y Wilkinson, 2006) reporta que en efecto no hay confianza en la policía, pero interesantemente se confía más en la AFI que en la policía local, siendo esto similar a resultados en Estados Unidos, donde hay mayor confianza en el FBI que en la policía local. Hay razones para creer que esta tendencia es producto de la ignorancia y de la dificultad para observar a la policía a un nivel federal. Por otro lado, algunas investigaciones históricas dan muestra de que los legados institucionales de la policía heredados de la época del Partido Revolucionario Institucional (PRI) han restringido fuertemente los esfuerzos democráticos por reformarla. Estos estudios concluyen que cuando la democracia sirve para minar (en lugar de fortalecer) el estado de derecho, un mayor nivel de democratización puede hacer disminuir la extensión y calidad de la democracia (Anozie *et al.*, 2004). Así, en México han habido esfuerzos claros para mejorar a la policía, pero el éxito, medido por grados de confianza pública en la policía y la capacidad de ésta para reducir el crimen y garantizar seguridad pública, ha sido excesivamente bajo (Davis, 2006).

En general, los pocos estudios que existen sobre el tema se han enfocado en mayor medida en la vinculación entre corrupción y confianza institucional, con el argumento de que los bajos niveles de confianza alimentan la corrupción, pero también la corrupción genera bajos niveles

de confianza (Morris, 2006). Esta relación endógena entre confianza y corrupción dificulta el análisis del efecto que tiene la corrupción política sobre la confianza institucional. Por tanto, varias sociedades se encuentran inmersas en un ciclo vicioso: la mala administración lleva a desconfianza en las instituciones y en la implementación y respeto efectivo de derechos ciudadanos. Como respuesta surge una búsqueda de protección y la consecuente propensión a dar “mordidas”. Esto aumenta la demanda por corrupción, desembocando en una mayor percepción de mala administración entre la sociedad civil (Morris, 2006).

Por otro lado, otras investigaciones plantean que México es un caso complicado para la evaluación de la injerencia de la confianza en el respeto de los derechos humanos en la vida de la sociedad, pues al no haber reelección, el vínculo entre líderes electos y el electorado es más débil que en el resto del mundo democrático (Beer y Mitchell, 2004). Sin embargo, académicamente se ha visto que las democracias en transición tienen mayores niveles de violaciones a los derechos que las consolidadas, y empíricamente se logró demostrar que en el caso mexicano, las violaciones suceden donde hay menor democracia electoral (Beer y Mitchell, 2004). Así, se establece que lo importante para determinar el grado de violaciones a los derechos humanos en México está estrechamente relacionado con factores electorales, específicamente la participación ciudadana.

Descripción de datos

De acuerdo con la revisión de literatura, la realización de una investigación de esta naturaleza requiere una base de datos que mida las actitudes poblacionales respecto a las instituciones públicas, así como una serie de variables relevantes de carácter socio-demográfico. En la actualidad, existe una gama relativamente amplia de bases de datos disponibles.

Quizá las tres más sobresalientes en el tema de confianza en las instituciones públicas sean la Encuesta Mundial de Valores (wvs, por sus siglas en inglés), la Latin American Public Opinion Project (LAPOP) y la Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP). Sin embargo, por considerarla la más apropiada para esta investigación, la base de datos utilizada fue la LAPOP. Y es que la principal motivación para no utilizar la ENCUP fue el hecho de que resulta difícil comparar las mediciones de confianza de un año a otro, pues la escala presenta cambios importantes. Por su parte, la wvs, a pesar de ser consistente en sus mediciones de la confianza a lo largo de los años, mantiene un intervalo muy amplio entre una medición y otra (cada cinco años), en contraste con la LAPOP, que maneja levantamiento cada dos años, de modo que esta segunda base permite hacer una investigación de más datos e incluso datos más recientes. No obstante, dada la cobertura de países que tiene la wvs, ésta fue empleada para el estudio comparativo internacional (año 2005) que se presenta en la parte final del capítulo.

Descripción de las variables

La revisión de literatura sirvió de base para determinar el tipo de variables que era necesario incluir en un modelo de determinación de la confianza en instituciones de seguridad pública. El Apéndice I indica la lista de variables utilizadas, mismas que se encuentran agrupadas por tema. También se señala el fraseo de las preguntas con las que se obtuvieron dichas variables, así como la codificación de éstas. A continuación se hace una breve reseña de las variables consideradas, justificando su inclusión en este estudio a partir de la teoría al respecto previamente presentada.

En primer lugar, uno de los grandes determinantes de la confianza es la inseguridad. Dicho concepto puede descomponerse en dos: por un

lado, existen las percepciones generales sobre la inseguridad, ya sea a nivel local o a nivel federal; por otro lado, la inseguridad puede medirse a partir de la victimización, que se refiere al contacto personal de cada individuo con el crimen. De tal modo, el modelo incluye dos variables para cada uno de estos indicadores de la inseguridad. Las percepciones de inseguridad son medidas a nivel local en el presente y la proyección hacia el futuro. Esto es importante, pues muestra no sólo la percepción actual de la inseguridad, sino también lo que se espera para el futuro. Por otro lado, se incluyen dos variables de victimización, una determinando si el individuo fue víctima de un delito en el último año y otra que mide las percepciones sobre el desempeño del sistema de justicia a través de la confianza que se tiene en que el sistema haga justicia en caso de ser víctima.

Una segunda categoría de variables a considerar hace referencia a la corrupción. La literatura señala que la corrupción y la confianza en las instituciones políticas tienen una relación inversa. Por tanto, el modelo considera tres diferentes variables de corrupción: una sobre la experiencia personal con la corrupción y dos sobre percepciones de la extensión de la corrupción y el compromiso del gobierno con el combate de ésta. En tercer lugar, lógicamente debe considerarse la medición de confianza en las instituciones. La base de LAPOP incluye varias instituciones públicas en sus preguntas sobre confianza, sin embargo se utilizaron sólo las de seguridad pública (policía, ejército, PGR y sistema de justicia), gobierno (tanto federal como local), medios de comunicación y la confianza interpersonal.

En cuarto lugar se incluyeron dos variables que miden otras percepciones de la población de interés para este estudio. La primera se refiere a la impresión de la ciudadanía sobre el respeto a los derechos humanos en el país. Esta variable es fundamental, pues varios estudios señalan que las instituciones de seguridad pública que no respetan los derechos humanos son, como consecuencia, más corruptas, y por tanto se confía

menos en ellas. La segunda variable de percepciones incluida se refiere al orgullo de vivir bajo el sistema de gobierno mexicano, lo cual sirve para medir el efecto de los sentimientos de nacionalismo en la confianza en las instituciones.

Por último se consideran variables que miden la percepción del desempeño económico del país, la ideología propia de cada encuestado y una serie de variables que consideran características sociodemográficas. La idea general de la variable de desempeño económico es que la confianza dependerá de la estabilidad económica de las personas: mientras los ciudadanos perciban un buen desempeño económico en el país, confiarán en las instituciones públicas. Desde luego la relación de esta idea con las instituciones de seguridad pública es un poco más turbia, pues ellas no están a cargo de la política económica, lo cual justifica aún más la inclusión de dicha variable para encontrar si existe algún efecto en este sentido. Por otro lado, la posición en el espectro ideológico es importante, pues algunos estudios señalan la importancia de que exista compatibilidad de características morales, éticas y políticas entre la policía y la sociedad civil. Finalmente, las características sociodemográficas sirven de control y para determinar si ciertas condiciones llevan a mayor o menor confianza en las instituciones.

Algunas de las variables utilizadas tuvieron que ser codificadas de manera distinta a como se presentaban en la base. Algunas variables, como las que tratan sobre percepciones, se miden en escalas del uno al cuatro, donde uno señala “mucho” y cuatro indica “nada”. Sin embargo, resulta más útil para el manejo de la base intercambiar el sentido de la escala, de forma que al aumentar los números de la escala aumente también el grado de conformidad del encuestado. Otro tipo de cambios en codificación se refiere a la conversión de variables en *dummys*. Específicamente en el caso de la identificación de regiones del país, fue necesario crear cuatro variables de tipo *dummy* para cada una de ellas: norte, centro-occidente, centro y sur. Otras variables codificadas como

dummys incluyen género y la caracterización de entorno rural o urbano. Todas las preguntas de confianza de LAPOP se registran en una escala del uno al siete, donde uno indica confianza nula en las instituciones y siete indica confianza máxima, de modo que no fue necesario hacer cambio alguno en ellas.

Finalmente, es necesario señalar dos conceptos que no pudieron ser incluidos por no encontrarse variables en la base de datos de LAPOP que los midieran. En primer lugar, la literatura señala diferencias en la confianza de la policía a nivel local y a nivel federal. La idea es que existe una tendencia a confiar más en agencias federales (como la AFI en México o el FBI en Estados Unidos) que en las locales. Se argumenta que el contacto con la policía federal es muy reducido y frecuentemente idealizado, mientras que tiende a existir más información a nivel local con la cual se juzga con mayor rigor a dichos agentes. En la encuesta de LAPOP no se hace la distinción entre policía local y federal, simplemente se pregunta por la confianza en la policía. Es difícil saber si la evaluación de los encuestados considera tanto a los agentes federales como a los locales, aunque puede suponerse que se está hablando de la policía local, pues las personas tienden a contestar con base en lo más inmediato a su entorno y experiencia. Quizá un *proxy* imperfecto de agencias federales sea la confianza en el ejército, pues el desempeño de éste sucede más bien en un ámbito nacional. De tal modo, sería lógico pensar que este fenómeno dé como resultado una mayor confianza en el ejército respecto de la policía.

En segundo lugar, se había considerado hacer un análisis de la confianza en la Comisión Nacional de Derechos Humanos (CNDH), pues representa una institución relacionada con la seguridad pública. Sin embargo, la base de datos de LAPOP no incluye ninguna pregunta sobre confianza en dicha entidad. La pregunta que se refiere a la protección de los derechos humanos se enfoca en la percepción de si el sistema político mexicano en su totalidad garantiza y respeta los derechos básicos de las

personas. Esta variable quizá mida de manera indirecta el desempeño de la CNDH, pues ésta es parte del sistema político, pero jamás puede considerarse que esta pregunta mida la confianza en la institución *per se*. Por tal motivo, este estudio presenta tan sólo una aproximación al tema de los derechos humanos, sin hablar específicamente de la confianza en la CNDH.

Principales tendencias en seguridad

Ahora bien, con los datos LAPOP para los años 2004, 2006 y 2008, en la Gráfica 1 se presentan las principales tendencias de la confianza ciudadana en las instituciones de seguridad pública: policía, ejército, PGR y sistema de justicia. De tal modo, puede observarse que realmente no ha habido mucha variación en la confianza en estas instituciones, salvo quizá por la policía, que parece tener un punto bajo en 2006 para luego recuperarse en 2008.

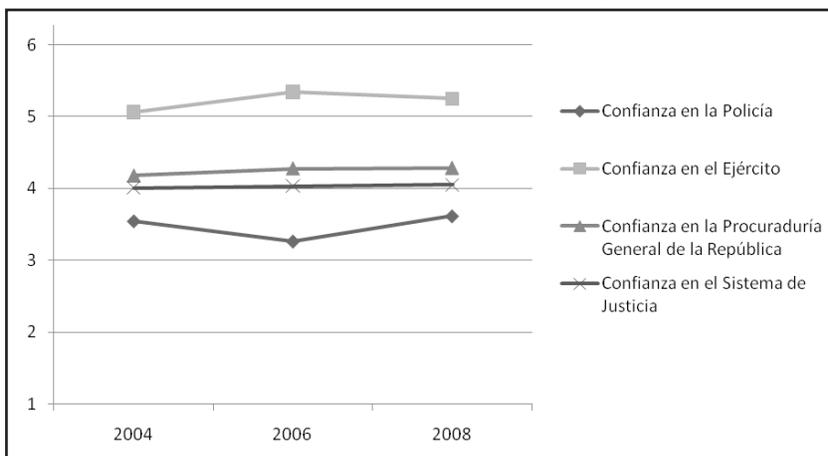
Por otro lado, en la Tabla 1 se indica la media y desviación estándar por año para las principales variables del estudio. Así, puede verse que existe mucha estabilidad en los datos, pues los cambios por año son mínimos. En el caso de confianza en la policía, que, como gráficamente se señalaba, existe una diferencia aparentemente importante, pero en la tabla puede verse que no es así. La disminución de 2004 a 2006 fue de dos decimales, mientras que de 2006 a 2008 el aumento es de tres. Así pues, considerando la desviación estándar de esta variable, la diferencia no es estadísticamente significativa. En otras palabras, las diferencias tan pequeñas en confianza de un año a otro no indican una tendencia, pues si se considera el intervalo determinado al sumar y restar la desviación estándar a la media, la mayoría de los valores de confianza caen en el mismo rango en cada uno de los tres años. De igual manera, las otras dos variables que muestran tendencias consistentes en el tiempo,

ideología y confianza en el gobierno federal, tampoco permiten establecer una diferencia significativa entre años. Aunque confianza en el gobierno federal muestra una aparente tendencia a la alza, mientras que la posición en el espectro ideológico parece acercarse a la izquierda, ambas tendencias están basadas en cambios decimales muy pequeños, que al momento de considerar la desviación estándar resultan ser diferencias despreciables. Quizá con datos de mayor alcance pudiera verse una verdadera tendencia, y es que variables como la ideología normalmente no cambian tan drásticamente ni rápidamente en el corto plazo, por lo que es necesario contar con más años de estudio.

Las gráficas 2 y 3 a 4 muestran desgloses de la confianza institucional anual por características sociodemográficas. La Gráfica 2 muestra la media de la confianza en las instituciones a estudiar segmentada por género. En ella se puede observar que realmente no hay ninguna diferencia importante entre el nivel de confianza de los hombres y de las mujeres. Esto lleva a pensar que en el modelo estadístico no habrá ningún efecto significativo por género. Por su parte, la Gráfica 5 muestra la desagregación por entorno urbano o rural. A este nivel meramente descriptivo, se puede ver que en casi todos los años y todas las instituciones la confianza media de los encuestados rurales es un poco mayor que la de los urbanos. Esto quizá pueda hacer referencia a que en ámbitos rurales existe menos contacto y conocimiento del desempeño de estas instituciones que en las ciudades. Sin embargo, aún no se puede concluir que existan efectos significativos, pues sólo un análisis estadístico podrá afirmarlo.

En la Gráfica 3 se señala la media de la confianza institucional segmentada por las cuatro regiones del país: norte, centro-occidente, centro y sur. Para el caso de la confianza en la policía, resalta la región centro, que muestra niveles medios de confianza menores a los de las otras tres regiones. Igualmente en el análisis de confianza en el ejército, en la PGR y en el sistema de justicia, se observa que la región centro se encuentra un poco por debajo de las otras regiones que, entre ellas, están aproximadamente

Gráfica 1. Histórico confianza institucional para México



Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

Tabla 1. Medias históricas para México

	2004		2006		2008	
	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>
<i>Inseguridad</i>						
Percepción seguridad a nivel local	2.8	0.88	2.6	0.93	2.8	0.89
Percepción inseguridad como amenaza para el futuro	3.2	0.90	3.5	0.73	3.4	0.78
Desempeño sistema de justicia	2.1	0.90	2.2	0.98	2.2	0.96
Victimización	0.2	0.38	0.2	0.40	0.2	0.37
<i>Corrupción</i>						
Extorsión por agente de policía	0.2	0.67	0.2	0.42	0.2	0.39
Corrupción generalizada de los funcionarios públicos	3.2	0.76	3.2	0.92	3.2	0.80

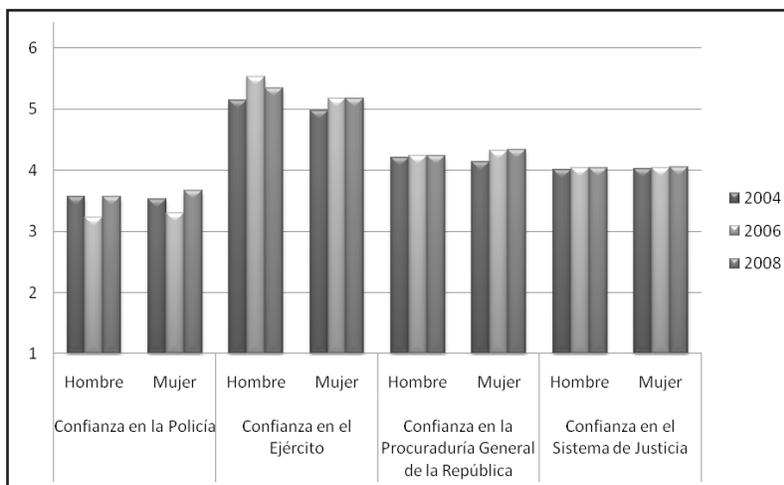
Combate a la corrupción por el gobierno	4.1	1.92	3.3	1.76	3.7	1.87
<i>Confianza</i>						
Confianza interpersonal a nivel local	3.7	0.89	3.8	0.88	3.7	0.86
Confianza en el sistema de justicia	4.0	1.69	4.0	1.75	4.1	1.81
Confianza en la policía	3.6	1.88	3.3	1.86	3.6	1.83
Confianza en la Procuraduría General de la República	4.2	1.76	4.3	1.76	4.3	1.83
Confianza en el ejército	5.1	1.67	5.4	1.66	5.3	1.78
Confianza en el gobierno federal	4.3	1.74	4.5	1.76	4.6	1.79
Confianza en el gobierno municipal	4.2	1.79	4.4	1.77	4.4	1.78
Confianza en los medios de comunicación	5.0	1.66	5.0	1.66	4.8	1.66
<i>Otras percepciones</i>						
Respeto por las instituciones políticas	4.8	1.71	5.2	1.68	5.0	1.79
Percepción derechos básicos protegidos	4.2	1.62	4.2	1.64	4.2	1.66
Orgullo de vivir bajo el sistema político mexicano	4.4	1.69	4.6	1.75	4.6	1.85
<i>Desempeño económico</i>						
Desempeño económico	2.4	0.83	2.5	0.85	2.5	0.87
<i>Ideología</i>						
Ideología izquierda-derecha	6.3	2.20	6.0	2.41	5.9	2.37

Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

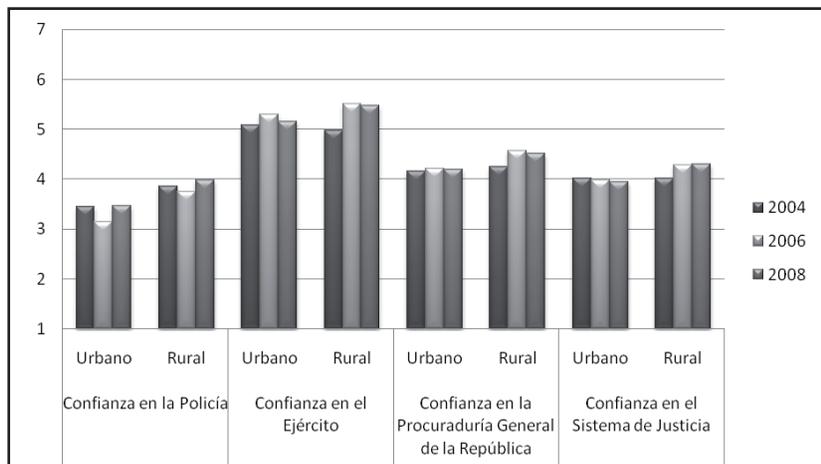
CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES DE SEGURIDAD PÚBLICA

Gráfica 2. Desglose de la confianza institucional anual por género para México



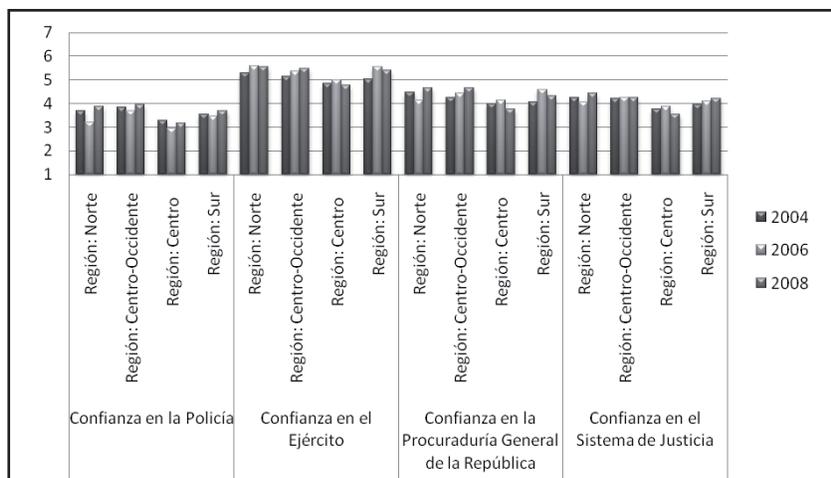
Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima.
Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

Gráfica 3. Desglose de la confianza institucional anual por tipo de comunidad para México



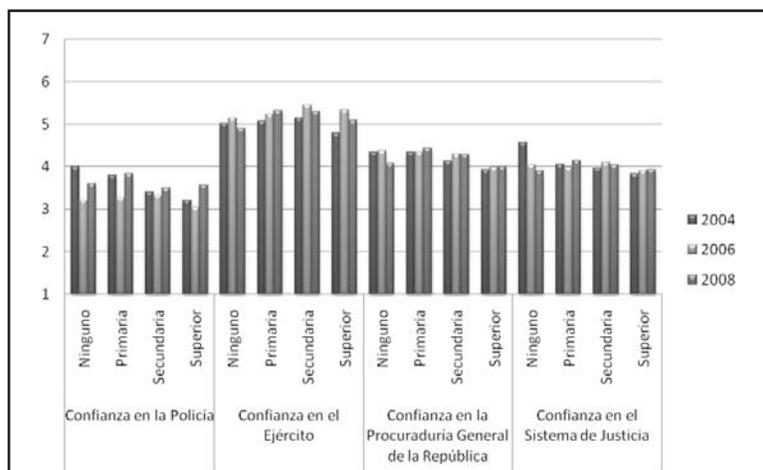
Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 siendo la mínima confianza y 7 la máxima.
Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

Gráfica 4. Desglose de la confianza institucional anual por región para México



Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima. La definición de las regiones puede consultarse en el Apéndice I. Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

Gráfica 5. Desglose de la confianza institucional anual por escolaridad para México



Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima. Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

en un mismo nivel. Esto lleva a pensar que quizá el hecho de vivir en el centro del país tenga un efecto negativo sobre la confianza institucional.

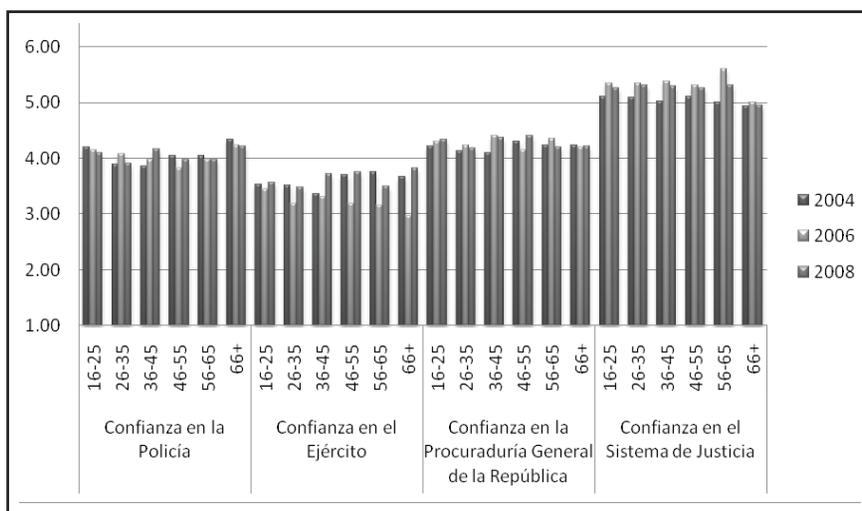
Por otro lado, la Gráfica 6 desagrega los grados de confianza por nivel educativo. Aquí puede verse, en primer lugar, una tendencia para el año 2004 en la confianza en la policía: al aumentar la educación del encuestado, disminuye la confianza. Sin embargo, este efecto está ausente en los años 2006 y 2008. En segundo lugar, se observa que para el año 2004, pertenecer a la categoría de menor educación corresponde con un salto hacia arriba de la confianza en el sistema de justicia. Pero no se trata de una tendencia, pues para los niveles de primaria, secundaria y superior se observa un grado constante de confianza en el sistema de justicia. Fuera de estas dos instancias, no se observa ningún otro efecto relevante de la educación sobre la confianza institucional.

Por último, la Gráfica 3 muestra la segmentación de la confianza en instituciones a partir de grupos de edad de la población. Con excepción de la confianza en la policía en el año 2004, donde salta a la vista el nivel de confianza media para las personas mayores a 65 años, no sobresale ninguna tendencia en las percepciones ciudadanas por edad. Todo este análisis gráfico no debe confundirse con un análisis estadístico. Lejos de intentar derivar conclusiones y afirmaciones de las observaciones gráficas, se busca tener una idea de lo que se espera encontrar en el modelo estadístico. Nada de estas gráficas determina que las características sociodemográficas aquí consideradas verdaderamente tengan un efecto significativo sobre la determinación de la confianza en las instituciones de seguridad pública.

Principales tendencias en percepción de derechos

Como se mencionó previamente, la base de datos de LAPOP carece de una variable que mida la confianza en la CNDH, lo cual imposibilita la realización de un modelo estadístico similar a los presentados anterior-

Gráfica 6. Desglose de la confianza institucional anual por grupos de edades para México



Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

mente. Sin embargo, LAPOP sí presenta una variable de percepción sobre la protección de derechos humanos que, como se vio, tiene efectos sobre la confianza institucional. Además, pues, se puede llevar a cabo un análisis descriptivo de los resultados que se presentan en esta variable, intentando determinar si existen tendencias importantes a partir de características sociodemográficas. En cuanto al género, en la Gráfica 7 curiosamente se encuentran tres casos diferentes: en 2004 la percepción media de los encuestados hombres y mujeres sobre la protección de los derechos básicos era básicamente la misma; en 2006, la media de las mujeres es marginalmente mayor que la de los hombres; y por último, en 2008, la media de los hombres muestra un valor un poco más grande que la de las mujeres. Quizá la mayor sensación de las mujeres, para 2006, de que los derechos son protegidos se deba a una influencia de los

medios de comunicación, donde se le dio mayor preponderancia a temas de protección de los derechos de las mujeres. Sin embargo, para 2008 este efecto desaparece.

Relativo a la dimensión urbano-rural, en la misma Gráfica 7 puede verse claramente que la media de los encuestados rurales siempre es mayor a la de los urbanos, y esa diferencia es creciente en el tiempo. Esto puede deberse a un mayor desconocimiento a nivel rural sobre lo que son los derechos básicos, en qué consiste el papel de protección del gobierno y los programas específicos de defensa de los derechos que implementan las autoridades. Si esa diferencia aumenta en el tiempo, significaría que en lugar de disminuir la ignorancia en estos temas, ha aumentado. Para dar mayor sustento a esta afirmación, debe observarse el desglose por nivel educativo. En efecto, la Gráfica 8 muestra que en 2004 tener un nivel bajo de educación lleva a un mayor nivel de percepción de que el gobierno protege los derechos de los ciudadanos. Sin embargo, esto no es cierto para 2006 y 2008, donde el nivel más bajo de educación tiene una media menor al siguiente nivel educativo, que es el de primaria.

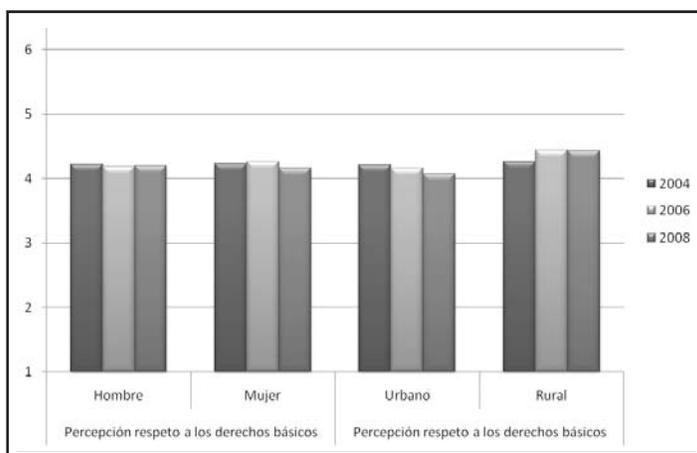
Por otro lado, respecto de las diferencias por región, en la Gráfica 9 se puede ver que en el año 2004 el centro del país tiene una media bastante menor en contraste con el resto de las regiones, lo cual indica que esos ciudadanos consideran que el gobierno no protege tanto los derechos humanos. La misma tendencia se muestra para 2006 y 2008. Una vez más, como se expuso anteriormente, este resultado puede deberse a que el nivel de información y contacto con las instituciones gubernamentales es mayor en el centro, lo cual ayuda a emitir juicios tanto más informados como más severos respecto a si el gobierno protege o no los derechos humanos. Además, se observa que en 2008 la media de la región centro alcanza un nivel especialmente bajo. En las demás regiones, se notan diferencias muy pequeñas tanto entre ellas como por año.

Finalmente, la Gráfica 10 permite observar que a lo largo de los tres años el grupo poblacional más joven, de 16 a 25 años, tiene una percepción muy positiva respecto a la protección de derechos básicos. Sin embargo, en cada año se observa después una caída importante en la media para el segundo grupo poblacional que va de los 26 a los 35, para después volver a aumentar en la población que tiene entre 36 y 45 años. Esto quizá pueda deberse a dos razones: por un lado, las personas más jóvenes tienden a contar con menos información para evaluar el actuar del gobierno en materia de derechos; y por otro lado, las personas entre 26 y 35 años pueden expresar opiniones de mayor escepticismo debido a que una parte de ellos no cuenta con una familia nuclear. Para personas mayores a 45 años, las tendencias son un poco más difíciles de encontrar. En el año 2004 se observa que la percepción media se mantiene constante hasta los 65 años, para después aumentar ligeramente. En cambio, para 2006, la población entre 46 y 55 años de edad muestra una media mucho menor a la del grupo anterior. Curiosamente, los datos muestran un aumento importante en la media de las personas entre 56 y 65 años, para luego bajar drásticamente en personas mayores de 65. Por último, en el año 2008, se observa la misma tendencia que en 2006 para las personas comprendidas entre los 46 y 65 años de edad. No obstante, para las personas mayores de 65 años el nivel de percepción media se mantiene constante respecto al grupo poblacional anterior, en lugar de caer como sucedió en la muestra de 2006.

Análisis estadístico nacional

Ahora bien, para el análisis de las variables se elaboró un modelo estadístico de regresión lineal múltiple, corrigiendo para obtener errores estándares robustos. Este modelo se utilizó cuatro veces para explicar diferentes variables dependientes: confianza en la policía, en el ejército, en la Pro-

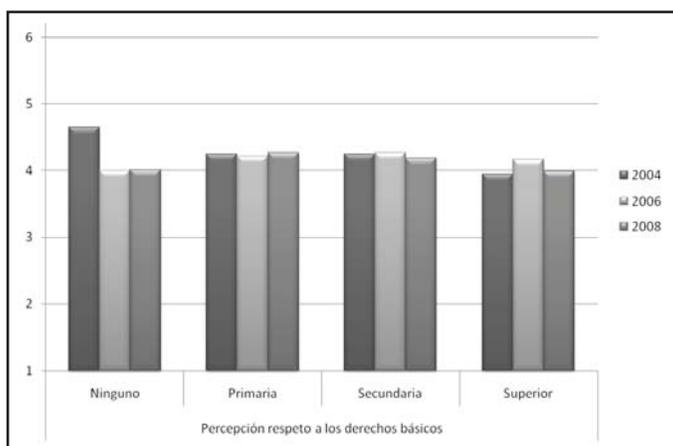
Gráfica 7. Desglose de las percepciones sobre el respeto a los derechos básicos anual por género y tipo de comunidad para México



Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

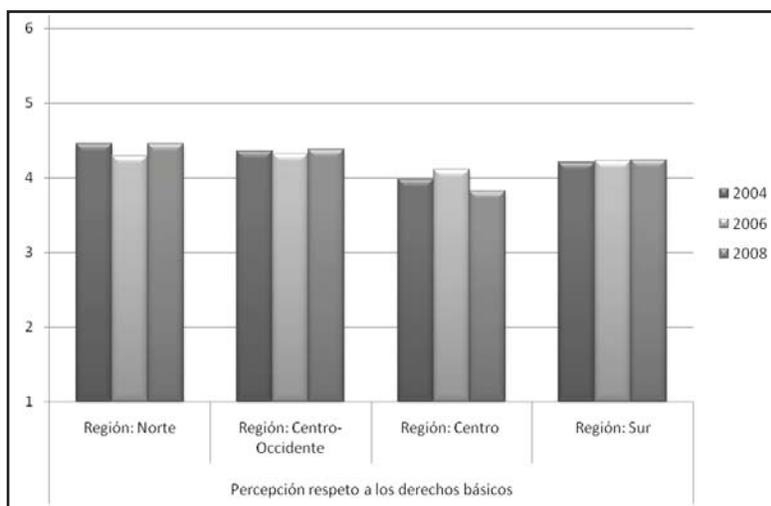
Gráfica 8. Desglose de las percepciones sobre el respeto a los derechos básicos anual por escolaridad para México



Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima.

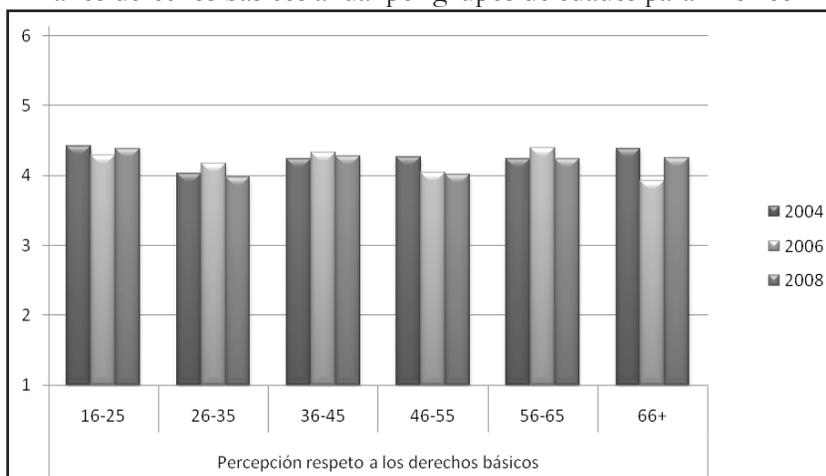
Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

Gráfica 9. Desglose de las percepciones sobre el respeto a los derechos básicos anual por región para México



Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima. La definición de las regiones puede consultarse en el Apéndice I.
Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

Gráfica 10. Desglose de las percepciones sobre el respeto a los derechos básicos anual por grupos de edades para México



Nota: La escala va de 1 a 7, con 1 como la mínima confianza y 7 la máxima.
Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

curaduría General de la República y en el sistema de justicia. Además, cada modelo se corrió tres veces, una por año (2004, 2006 y 2008), para cada variable dependiente. Por último, las variables de confianza en instituciones políticas introducidas como variables independientes varían de un modelo a otro, dependiendo de la variable que se busca explicar. El modelo siguió una lógica de *trash can*, introduciendo todas las variables explicativas posibles en un inicio para después eliminar las que no sirven para explicar la confianza. Es por esto que no todas las variables coinciden de un modelo a otro, aunque para cada variable explicada se utilizó la misma lista de variables para cada uno de los tres años corridos.

Emplear variables de confianza en ciertas instituciones como variables explicativas puede representar un problema de multicolinealidad. Este problema surge del supuesto de que las variables explicativas en una regresión lineal no están correlacionadas, y es importante, pues su presencia resta poder explicativo al modelo estadístico.¹ Un método simple para probar si existe o no multicolinealidad consiste en observar las matrices de correlación entre las variables independientes de las que se sospeche que haya multicolinealidad. Para valores altos de correlación —algunos autores señalan valores por encima de 0.75— se esperaría que sí haya problema en la regresión debido a esas variables fuertemente correlacionadas (Brooks, 2008). En estos modelos, variables que miden la confianza en distintas instituciones alzan un foco rojo respecto a un posible problema de multicolinealidad. Por tal razón, se incluyen en el Apéndice II las matrices de correlación entre variables explicativas para cada año, mismas a las que se podrá hacer referencia en cada modelo para probar que no existen problemas de multicolinealidad en la regresión.

¹ Con variables ortogonales, donde la correlación es nula, sumar o restar variables al modelo no tendrá un efecto sobre los valores de los coeficientes de las demás variables. Por tanto, el problema de multicolinealidad consiste en que existirán pérdidas mayores de precisión en los coeficientes conforme mayor sea la correlación entre variables explicativas.

Por otro lado, los valores de R^2 corregida reportados son relativamente pequeños, lo cual indica que el modelo en general no es muy preciso para predecir el comportamiento de la variable dependiente.² Sin embargo, un criterio de maximización de la R^2 corregida no es óptimo, pues es probable que se termine con un modelo demasiado grande, con muchas variables marginalmente significativas y no significativas. De tal modo, no hay motivos suficientes para pensar que deban descartarse los modelos, pues en realidad no se busca un modelo comprensivo que explique 100% de la variación en la confianza en las instituciones de seguridad pública. La finalidad de este estudio es encontrar los determinantes de dicha confianza, lo cual puede lograrse a pesar de que los valores de R^2 corregida sean relativamente pequeños.

Confianza en la policía

La Tabla 2 presenta los resultados del primer modelo estadístico que busca encontrar los determinantes de la confianza en la policía. En este caso, la única variable de confianza institucional incluida como independiente fue la confianza en los medios de comunicación. De regreso a las matrices de correlación (Apéndice II), queda claro que en el modelo no existe un problema de multicolinealidad, pues el valor máximo de correlación que toman las variables de confianza en la policía y en medios de comunicación es de 0.33 en el año 2008, lo cual representa un valor demasiado pequeño para considerar un error en el modelo.

Existen cuatro variables cuyos coeficientes se comportan de manera significativa en los tres años considerados. En primer lugar, se observa

² Un valor de R^2 corregida de 0.30 por ejemplo, significa que 30% de la variación de la variable dependiente puede explicarse a partir de las variables independientes del modelo. A pesar de no existir una regla fija sobre el valor mínimo que debe tomar la R^2 corregida, idealmente entre mayor sea, mejor será el modelo, siempre y cuando éste se mantenga parsimonioso.

que la calificación que dan los ciudadanos al desempeño del sistema de justicia influye positivamente a la confianza en la policía. Esto significa que conforme los individuos consideran que el sistema de justicia (entiéndase la maquinaria completa) cumple con sus obligaciones y funcio-

Tabla 2. Modelo explicativo de la confianza en la policía para México

	2004		2006		2008	
<i>Inseguridad</i>						
Percepción de seguridad a nivel local	.02		.07	*	.08	**
Percepción de inseguridad como amenaza para el futuro	-.12	***	-.02		-.03	
Desempeño sistema de justicia	.14	***	.19	***	.17	***
Victimización	-.01		.03		.00	
<i>Corrupción</i>						
Extorsión por agente de policía	-.02		-.09	**	-.05	
Corrupción generalizada de los funcionarios públicos	-.11	***	-.04		-.01	
<i>Confianza</i>						
Confianza interpersonal a nivel local	.07	*	.09	***	.03	
Confianza en los medios de comunicación	.11	***	.17	***	.16	***
<i>Otras percepciones</i>						
Respeto por las instituciones políticas	.13	***	.09	**	.09	**
Percepción derechos básicos protegidos	.23	***	.25	***	.28	***
<i>Desempeño económico</i>						
Desempeño económico	.02		.05		.04	
<i>Ideología</i>						
Ideología izquierda-derecha	.05		.05		.00	
<i>Socio-demográficos</i>						
Edad	.20		.00		.18	
Edad ²	-.21		-.01		-.15	

Escolaridad	-.01		.05		.00	
Región: norte	.05		-.03		.05	
Región: centro-occidente	.04		.04		.06	
Región: centro	.02		-.04		.01	
Urbano/rural	.05		.07	*	.02	
Género	-.02		-.00		.03	
Ingreso	-.03		-.02		.00	
R ² corregida	0.26		0.33		0.30	

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son Betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < 0.01; ***p < 0.001.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project*, 2004-2006-2008.

na de manera satisfactoria, su confianza en la policía incrementará. Esto quizá surja del hecho de que la policía es considerada como un componente del sistema de justicia. De tal modo, una evaluación del desempeño de dicho sistema incluye una evaluación de la policía. Naturalmente, conforme mejor evaluada esté una institución, más se confiará en ella.

En segundo lugar, el respeto por las instituciones políticas tiene un efecto positivo sobre la confianza en la policía. La explicación para esta variable es muy sencilla: existe una relación muy estrecha entre el respeto y la confianza. De esta forma, si un individuo respeta a las instituciones políticas, que obviamente incluyen a la policía, su confianza en los agentes policiales será mayor, en contraste con una situación en la que no se respeta a las instituciones políticas. En este caso podría cuestionarse la dirección de esta lógica, pues igualmente podría ser que con la confianza se gana el respeto, sin embargo, para probar esto tendría que formularse un modelo que busque explicar el respeto a las instituciones, incluido la confianza como variable independiente. Es curioso que se observa una tendencia a la baja en el valor que toma este coeficiente. Por otro lado, también puede observarse que, con el paso de los años, el respeto a las instituciones políticas en México ha perdido fuerza en su impacto

sobre la confianza en la policía. Este hecho puede deberse en principio a que ha sido precisamente entre estos años en los que el problema de inseguridad, dado el crimen organizado, ha experimentado un aumento considerable, y suena natural que la confianza en la principal institución encargada de combatir la inseguridad haya disminuido debido al bajo rendimiento que al respecto ha tenido.

La tercera variable que muestra significancia a lo largo de los tres años es la percepción sobre la protección de los derechos básicos de los ciudadanos. Los datos muestran que a mayor sensación de que son protegidos, más alta será la confianza en la policía. Una vez más se trata de un resultado tanto lógico como esperado. Un sistema político que no garantiza la protección de los derechos humanos se caracteriza generalmente por autoridades abusivas, opresoras y que tuercen la ley a su conveniencia. De tal modo, los ciudadanos buscarán tener un mínimo de contacto con las autoridades, pues no pueden confiar en ellas. Cabe señalar que de las cuatro variables significativas, ésta es la que presenta coeficientes de mayor tamaño, lo cual indica que su efecto sobre la confianza en la policía es importante.

Por último, la confianza en los medios de comunicación es la cuarta variable con un impacto positivo sobre la confianza en la policía en los tres modelos. De acuerdo con la literatura revisada, los medios desempeñan un papel muy importante en este tema, pues a partir de la presentación de noticias puede influirse en la percepción ciudadana. Algunos de los mecanismos que usan los medios y que afectan las opiniones de la gente son la elección de noticias presentadas, nivel de cobertura que se le da a cada una, el fraseo y contexto que se maneja, y la manera en que se presentan de noticias, ya que pueden provocar una activación de ciertos atajos mentales que sesgan la formación de las opiniones. Sin embargo, como puede observarse en la Tabla 2, los coeficientes de la injerencia de la confianza en los medios en la confianza en la policía son todos positivos, lo que indica que entre más se confíe en los medios, más se confiará

en la policía, lo cual parece un tanto contra intuitivo. Y es que, a menos de que los medios de comunicación estén llevando a cabo una cobertura positiva respecto de la policía y su desempeño, no habría alguna otra razón aparente que justifique estos resultados. No obstante, la realidad del país en la actualidad no permite aseverar que es precisamente este comportamiento el que se ha observado por parte de los medios, por lo que aquí se está tratando de una importante paradoja, aunque es posible que la explicación de la misma esté en función de los mensajes ahora comúnmente transmitidos por parte del gobierno federal y la Secretaría de Seguridad Pública sobre la cantidad de detenciones, decomisos y arrestos realizados por la dependencia. Este tipo de noticias, si bien no son fruto de las decisiones de los empresarios dueños de los medios de comunicación *per se*, sí forman parte de las transmisiones, y como se ve, provocan un efecto positivo en la confianza en la policía a pesar del sensacionalismo que otro tipos de acercamientos mediáticos han ejercido. Así pues, este medio de comunicación gubernamental puede ser el factor que cause esta relación aparentemente contradictoria.

Por otro lado, existen dos variables importantes que muestran coeficientes significativos en dos de los tres años para los que se corrió el modelo, sin embargo, a pesar de ser variables importantes teóricamente, el hecho de que no siempre sean significativas afecta su poder explicativo de la confianza en la policía. La primera de estas variables es la confianza interpersonal a nivel local, que se refiere a qué tanto confían los individuos en las demás personas de su comunidad. Así, la confianza interpersonal tiene un efecto positivo significativo para 2004 y 2006, pero no para 2008, lo cual indica que los dos primeros años del estudio, conforme la gente era más confiada (*trusting*) a un nivel interpersonal, dicha actitud se traducía también en mayores niveles de confianza en el plano institucional, específicamente en la confianza en la policía. Sin embargo, es posible que la pérdida de significancia para el último año se deba a la inseguridad generalizada en el país dado, nuevamente, el

importante problema de crimen organizado que se padece hoy en día. De este modo, estos resultados plantean una pérdida del referente local interpersonal como garantía de seguridad y, por tanto, determinante de la confianza. Por su parte, la segunda variable en que no mantiene una significancia constante es aquella que mide la percepción de seguridad a nivel local, la cual es significativa en 2006 y 2008, y su efecto es positivo, pues la confianza en la policía incrementa conforme los ciudadanos se sienten más seguros en su hogar.

Finalmente, es sorprendente ver que la variable de victimización no fuera significativa en ninguno de los tres modelos. La teoría señalaba que el contacto con el crimen llevaría a una menor confianza en la policía. Sin embargo, los datos no muestran que este fenómeno suceda en México, o por lo menos no para estos años. Una posible explicación sería que existen muchas maneras de medir el concepto de contacto con el crimen. Quizá el instrumento utilizado en este modelo no sea el adecuado y por eso no capta el efecto de la exposición al crimen en la confianza. Además, el contacto con el crimen también se mide con la variable de percepción de inseguridad a nivel local. Quizá la construcción de una variable única que representara de mejor manera el concepto de contacto con el crimen podría dar los resultados esperados a partir de la teoría. Un índice construido desde las distintas variables que se relacionan con la idea de exposición al crimen probablemente evidenciaría dicho efecto. Asimismo, podría sorprender el hecho de que el signo de la variable sea contraintuitivo en dos de los tres años modelados, sin embargo, los coeficientes son prácticamente cero, por lo que el impacto, dado que no es significativo, carece de fuerza real. Igualmente, se esperaba encontrar una fuerte injerencia de las variables que miden las percepciones sobre la corrupción en la confianza en la policía. Sin embargo, ambas sólo resultaron significativas para un año cada una, y, aunque su signo es lógico, no se puede establecer una interpretación clara de por qué no son significativas de manera constante.

Se podría plantear la posibilidad de que una extorsión por parte de un agente policiaco no se percibe como un acto de corrupción en sí o porque el propio ciudadano forma parte del acto, lo cual puede separar (en la mente de la ciudadanía) la relación que en otros países existe entre corrupción y confianza.

Confianza en el ejército

En la Tabla 3 se presentan los resultados del modelo explicativo de la confianza en el ejército. Al igual que en el modelo anterior, en éste la única variable de confianza institucional incluida como explicativa fue la confianza en los medios. Una vez más se justifica la ausencia de multicolinealidad al observar que el mayor valor de correlación entre ambas variables es de 0.38 para el año 2008.

En este modelo solamente se encuentran dos variables significativas a lo largo de los tres años considerados. La primera es el respeto por las instituciones políticas. La lógica de este hallazgo es igual para el ejército que para la policía. Con base en la revisión de literatura, la confianza en el ejército depende fuertemente del respeto que se le tenga a la institución, así como el respeto a todas las instituciones políticas, pues, en última instancia, el ejército pertenece a un sistema de instituciones más amplio que le influye y determina en algún grado. Un ejército que sea bien visto contará con la confianza de la ciudadanía.

La segunda variable con coeficientes positivos significativos en los tres años es a la confianza en medios. Ahora bien, en contraste con el caso de la confianza en la policía, históricamente el ejército mexicano ha sido bien visto por los ojos de los ciudadanos, principalmente porque son el contingente humano que acude en ayuda de la sociedad cuando ésta se enfrenta a cualquier circunstancia desastrosa, caótica, de inseguridad, etcétera. Además, en los últimos años, con el agravamiento del

Tabla 3. Modelo explicativo de la confianza en el ejército para México

	2004		2006		2008	
<i>Inseguridad</i>						
Percepción de seguridad como amenaza para el futuro	.03		.05		.02	
Desempeño del sistema de justicia	-.01		.01		.05	
Victimización	-.01		-.01		.01	
<i>Corrupción</i>						
Extorsión por agente de policía	.01		.03		.07	*
Corrupción generalizada de los funcionarios públicos	-.01		.03		-.02	
<i>Confianza</i>						
Confianza en los medios de comunicación	.23	***	.17	***	.23	***
<i>Otras percepciones</i>						
Respeto por las instituciones políticas	.18	***	.15	***	.20	***
Percepción derechos básicos protegidos	.05		.14	***	.19	***
<i>Golpe de Estado</i>						
Golpe de Estado por delincuencia	.05		.09	*	.03	
Golpe de Estado por corrupción	-.02		-.05		.02	
<i>Desempeño económico</i>						
Desempeño económico	.08	*	.05		.04	
<i>Ideología</i>						
Ideología izquierda-derecha	.02		-.02		.06	*
<i>Socio-demográficos</i>						
Edad	.27		.32	*	.12	
Edad ²	-.29		-.29		-.17	
Escolaridad	-.04		.01		.01	
Región: norte	.01		-.03		-.01	
Región: centro-occidente	.00		-.07		.04	
Región: centro	-.05		-.14	***	-.02	

Urbano/rural	-.03		.01		-.01	
Género	-.05		-.07	*	-.05	
Ingreso	.07		.05		-.02	
R ² corregida	0.13		0.13		0.27	

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son Betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < 0.01; ***p < 0.001.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project, 2004-2006-2008*.

problema que representa el crimen organizado, el gobierno federal decidió emplear a las fuerzas armadas para hacer frente al conflicto, por lo que el ejército fortaleció su imagen de ser la institución que siempre acudiría al llamado de auxilio social. Así pues, el resultado de la regresión no parece extraño, ya que incluso los medios de comunicación hasta hace poco no podían manipular las noticias o la cobertura respecto del ejército en detrimento de él, precisamente porque todas las actividades llevadas a cabo por esta entidad eran socialmente “buenas” y “necesarias”. Aparte, en este caso ha sucedido lo mismo que con la policía: el gobierno recientemente ha promovido mensajes que aluden a los logros y avances que ha tenido el ejército en el combate al crimen, lo cual fortalece la lógica de que a más confianza en los medios de comunicación, mayor confianza en el ejército. No obstante, es previsible que en futuras mediciones de la confianza en dicha institución el signo de esta variable se revierta, pues últimamente el ejército ha tenido importantes fallas y descuidos que la opinión pública no ha dejado pasar al olvido gracias, en gran parte, a los medios de comunicación.

A pesar de que en el modelo previo de la policía la variable de derechos humanos era siempre significativa, para el ejército sólo lo es en los modelos de los años 2006 y 2008. Lógicamente tiene signo positivo, y la idea detrás de ello es la misma que para la policía. Es extraño que en 2004 no sea significativa, especialmente cuando el tema de violaciones a los derechos humanos se ha vinculado más con el ejército que con la po-

licía. Los datos señalan entonces que para 2004 los ciudadanos no hacen el vínculo entre respeto a los derechos humanos y confianza en el ejército, pues esta variable explicativa no tiene impacto sobre el comportamiento de la dependiente. Sin embargo, también se puede plantear que la explicación a este aumento de significancia entre años puede deberse tanto a la participación en aumento del ejército en materia de seguridad nacional, así como su desempeño en contraste con otras instituciones como la policía.

De las cuatro variables que fueron siempre significativas en el modelo de la policía, para el ejército se encuentra que el desempeño del sistema de justicia nunca es significativo. Esto se debe probablemente a que las personas no consideran al ejército como un componente del sistema de justicia, a diferencia de lo que sucede con la policía. De tal modo, el desempeño de un sistema que es ajeno al ejército no tendrá un efecto sobre la confianza en éste. Por otro lado, la variable de victimización es una vez más no significativa. Esto es sorprendente de nuevo, pues la teoría indicaba que el hecho de ser víctima de un crimen debía disminuir la confianza en todas las instituciones de seguridad pública. Desde luego, puede ser que el vínculo en el caso del ejército no sea tan fuerte, pues el combate al crimen se asocia más bien con la policía y no con el ejército.

Por último, cabe mencionar que para el año 2006, la región centro tiene un efecto significativo sobre la confianza en el ejército. Según los datos, los individuos que viven en la región centro del país tienen menor confianza en el ejército. Dicho resultado es consistente con el análisis descriptivo previamente presentado (Gráfica 3), donde se señaló la sospecha de que la zona centro tuviera un efecto negativo sobre la confianza en el ejército. Esto quizá pueda deberse al grado y tipo de contacto con el ejército y los conflictos en los que éste participa, pues es posible que exista un sesgo en la confianza debido a que en buena medida el contacto es meramente informativo. Puede ser que la gente del centro reciba en mayor medida noticias sobre actos de corrupción, violencia, violaciones

a los derechos humanos, etcétera, por lo que la estimación puede no ser del todo extraña. También es interesante que, en general, las regiones no tengan ningún efecto en 2008, año en que el combate al narcotráfico ha llevado ya a desplegar a las fuerzas armadas en las zonas norte y centro-occidental del país. Se hubiera esperado algún efecto dado el mayor contacto con el ejército en esas zonas, así como al efecto de un aumento en el miedo debido a la prevalencia del narcotráfico.

Confianza en la Procuraduría General de la República (PGR)

El modelo sobre los determinantes de la confianza en la PGR se presenta en la Tabla 5. Para este modelo, se dejó fuera de las variables explicativas la confianza en los medios y se incluyó la variable de confianza en la policía. A pesar de que la correlación entre confianza en la PGR y confianza en la policía es mayor que las correlaciones discutidas en modelos pasados, el valor máximo de 0.60 no representa aún un indicador de peligro de multicolinealidad en el modelo. De tal modo, se justifica la inclusión de la confianza en la policía como variable independiente sin que esto afecte el resultado de las estimaciones.

En este modelo, hay cuatro variables significativas en cada uno de los años considerados. El efecto positivo que tienen el respeto por las instituciones políticas y la protección a los derechos básicos de los ciudadanos sigue la misma lógica que en modelos anteriores. Es en las otras dos variables a las que se debe prestar mayor atención, pues aparecen por primera vez. Por un lado, el modelo muestra que el combate a la corrupción por parte del gobierno tiene un efecto positivo sobre la confianza. La revisión teórica muestra que este resultado era de esperarse, pues varios estudios señalan que la corrupción mina la confianza institucional. La pregunta es más bien por qué en modelos anteriores no fueron significativas las variables que miden el concepto de *corrupción*.

CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES DE SEGURIDAD PÚBLICA

Tabla 4. Modelo explicativo de la confianza en la Procuraduría General de la República para México

	2004		2006		2008	
<i>Inseguridad</i>						
Percepción de seguridad a nivel local	.01		-.07	**	-.03	
Percepción de inseguridad como amenaza para el futuro	.01		.01		.02	
Desempeño del sistema de justicia	-.01		.07	*	.07	**
Victimización	-.03		.01		-.01	
<i>Corrupción</i>						
Extorsión por agente de policía	.02		.00		.02	
Corrupción generalizada de los funcionarios públicos	.00		-.06	*	-.03	
Combate a la corrupción por el gobierno	.12	***	.12	***	.16	***
<i>Confianza</i>						
Confianza en la Policía	.39	***	.44	***	.43	***
<i>Otras percepciones</i>						
Respeto por las instituciones políticas	.19	***	.06	*	.11	***
Percepción derechos básicos protegidos	.10	***	.17	***	.13	***
<i>Desempeño económico</i>						
Desempeño económico	.08	**	.03		.02	
<i>Ideología</i>						
Ideología izquierda-derecha	.02		.01		.04	
<i>Socio-demográficos</i>						
Edad	.04		.13		-.08	
Edad ²	-.03		-.14		.03	
Escolaridad	.00		-.02		.02	
Región: norte	.05		-.05		.07	***
Región: centro-occidente	-.01		-.04		.08	**
Región: centro	.04		-.03		-.00	
Urbano/rural	-.02		-.02		-.01	

Género	-.01		.00		.00	
Ingreso	.02		-.02		-.04	
R ² corregida	0.37		0.42		0.49	

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son Betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project, 2004-2006-2008*.

Quizá los instrumentos sean imperfectos, pues se trata de percepciones difíciles de cuantificar. Otra posible explicación es que en el caso de la PGR, el tema de la corrupción sea de mayor importancia o más sobresaliente que para las otras dos instituciones estudiadas hasta ahora.

Por otra parte, este modelo encuentra también que la confianza en la policía tiene un efecto positivo y significativo en los tres años sobre la confianza en la PGR. Este resultado se debe a que la policía y la PGR se encuentran fuertemente vinculadas en el proceso judicial. De tal modo, los individuos que confíen en la policía tenderán a confiar también en la PGR. Aquí puede surgir una duda en cuanto a la dirección de este efecto, pues igualmente podría darse una situación en la que mayor confianza en la PGR desemboque en mayor confianza en la policía. Sin embargo, esta idea se descarta si se considera que en el proceso judicial el contacto inicia con la policía y posteriormente continúa con la PGR. Entonces, se puede argumentar que existe una mayor posibilidad de que la confianza en la policía influya en la confianza en la PGR y no tanto al contrario.

Ahora bien, en este modelo los coeficientes de la variable del desempeño del sistema de justicia son significativos para los años 2006 y 2008, pero no para 2004, donde el efecto de esta variable sobre la confianza en la PGR es nulo. La argumentación para explicar el comportamiento de esta variable sigue el mismo hilo que la explicación de su efecto sobre la confianza en la policía, en el sentido de que un mejor desempeño del sistema o la maquinaria encargada de impartir justicia derivará en una mayor confianza en una de las instituciones fundamentales para esta

tarea. Por otro lado, una vez más este modelo indica que la victimización no es significativa en ningún año, hecho que nuevamente resulta sorprendente, pues la teoría apuntaba en otra dirección.

Por último, este modelo encuentra efectos regionales importantes para el año 2008. Tanto la región norte como a centro-occidente muestran coeficientes significativos y positivos en dicho año. Esto indica que dichas regiones del país confiaron más en la PGR que otras regiones, lo cual puede explicarse nuevamente desde la perspectiva mediática. Si bien los mensajes gubernamentales transmitidos por el gobierno federal y la Secretaría de Seguridad Pública no tratan explícitamente la participación de la PGR en el combate al crimen, sí hacen alusión a varias de sus funciones dentro del proceso, como la investigación y detención de algunos delincuentes que, ya sea por competencia de la entidad o por ser un caso fortuito, fueron logradas por esta institución.

Confianza en el sistema de justicia

En la Tabla 6 se presentan los resultados del modelo sobre la confianza en el sistema de justicia. En dicho modelo se incluyó un mayor número de variables de confianza en instituciones políticas como variables explicativas: confianza en la policía, el ejército, la PGR, el gobierno federal, el gobierno local y los medios de comunicación. Observando las matrices de correlación para determinar si existe o no un problema de multicolinealidad, puede concluirse que no hay tal. La correlación más elevada con la confianza en el sistema de justicia la tienen siempre la confianza en la policía y en la PGR. Sin embargo, el valor máximo sólo llega a 0.55, lo cual no es suficiente para considerar que exista un peligro. También resulta importante mencionar que de todos los modelos, éste presenta las R^2 corregidas más grandes, lo cual indica mayor poder explicativo.

En el modelo hay cuatro variables explicativas cuyos coeficientes son siempre significativos. Primero, el desempeño del sistema de justicia tiene un impacto naturalmente positivo. Esto evidencia la relación tan estrecha que existe entre la evaluación del desempeño y la confianza institucional dentro de la opinión pública. Es lógico considerar que la confianza es función de la competencia y eficiencia de las instituciones. En segundo lugar, tanto la confianza en la policía como la confianza en la PGR tienen un efecto positivo sobre la confianza en el sistema de justicia. Una vez más, esto es resultado de que el sistema de justicia engloba de cierta manera a la policía y a la PGR. Es importante considerar que el

Tabla 5. Modelo explicativo de la confianza en el sistema de justicia para México

	2004		2006		2008	
<i>Inseguridad</i>						
Percepción de inseguridad como amenaza para el futuro	-.08	**	.02		-.02	
Desempeño del sistema de justicia	.13	***	.10	***	.10	***
Victimización	-.02		-.02		-.02	
<i>Corrupción</i>						
Corrupción generalizada de los funcionarios públicos	.03		.01		-.01	
Combate a la corrupción por el gobierno	.03		.06	*	.01	
<i>Confianza</i>						
Confianza en la policía	.13	***	.13	***	.17	***
Confianza en el ejército	.09	**	-.01		.05	
Confianza en la Procuraduría General de la República	.22	***	.16	***	.14	***
Confianza en el gobierno federal	-.03		.10	**	.02	
Confianza en el gobierno municipal	.05		.06	*	-.01	
Confianza en los medios de comunicación	.07	*	-.01		.01	
<i>Otras percepciones</i>						
Respeto por las instituciones políticas	.08	*	.01		.12	***

CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES DE SEGURIDAD PÚBLICA

Percepción derechos básicos protegidos	.12	***	.16	***	.25	***
Orgullo de vivir bajo el sistema político mexicano	.14	***	.21	***	.15	***
<i>Desempeño económico</i>						
Desempeño económico	.02		.03		.01	
<i>Ideología</i>						
Ideología izquierda-derecha	.01		-.02		.02	
<i>Socio-demográficos</i>						
Edad	.03		-.27	*	-.11	
Edad ²	-.05		.26	*	.13	
Escolaridad	.02		.03		.04	
Región: norte	.05		.09	**	.03	
Región: centro-occidente	.05		.08	*	-.02	
Región: centro	.00		.08	*	-.01	
Urbano/rural	-.02		.03		-.03	
Género	.03		-.03		-.01	
Ingreso	.00		.01		-.05	
R ² corregida	0.44		0.48		0.53	

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son Betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project, 2004-2006-2008*.

cuestionario de LAPOP no incluye una explicación sobre qué es el sistema de justicia, por lo que las personas responden libremente. Resulta lógico considerar que dicho sistema sea una composición de diversas instituciones entre las cuales figuran estas dos entidades.

En tercer lugar, la percepción de protección de los derechos básicos tiene un efecto significativo y positivo en los tres años modelados. Esto se explica por el hecho de que un sistema de justicia que respete los derechos humanos será menos corrupto, más honorable y, por tanto, más confiable. Por último, la variable de orgullo de vivir bajo el sistema político mexicano tiene un efecto positivo significativo en los tres años.

Esta variable sirve de acercamiento al concepto de *nacionalismo* y hasta cierto punto evaluación del sistema político nacional. No es sorprendente entonces que a mayor orgullo en el sistema político, mayor confianza en la institución de la justicia.

Ahora bien, a pesar de que el respeto a las instituciones políticas es significativo en 2004 y 2008, en 2006 no lo es. Desde luego, de acuerdo con la línea argumentativa de modelos anteriores, el respeto a las instituciones es un determinante importante de la confianza. Sin embargo, el hecho de no ser significativo en 2006, le resta capacidad explicativa a esta variable. Este resultado es especialmente sorprendente, pues el respeto por las instituciones políticas había tenido efectos significativos sobre la confianza en los modelos anteriores de manera consistente. Así, de manera consistente es probable que algunos sucesos coyunturales, como el hecho de que el candidato a la presidencia de la República, Andrés Manuel López Obrador, haya “mandado al diablo” a las instituciones, tuvieran un efecto negativo en la confianza al sistema de justicia desde el grado de respeto que la ciudadanía tenía por las instituciones de gobierno.

Asimismo, en este modelo, resulta sorprendente que en particular la confianza en el ejército y la victimización no sean variables significativas. Esto ya que, por ejemplo, la teoría predice que la confianza en el ejército debe tener un impacto positivo sobre la confianza en el sistema de justicia. Sin embargo, una probable explicación de que esto no sucede en este caso es, nuevamente, el hecho de que el ejército no se vincula tanto con el proceso judicial, sino que la población lo asocia más con el concepto de seguridad.

Por último, las variables regionales resultan ser todas significativas para el año 2006; así las regiones norte, centro-occidente y centro muestran coeficientes positivos.³ Esto indica que pertenecer a cualquiera de esas regiones da como resultado un incremento en la confianza en el sistema de justicia, en contraste con la región sur.

³ En el modelo no se incluyó la variable *dummy* que indica región sur, pues al hacerlo el modelo se sobreestimaría y daría resultados incongruentes.

Discusión y conclusiones de los modelos nacionales

El objetivo del presente estudio era encontrar los determinantes de la confianza en las instituciones de seguridad pública en México. Derivado de los resultados estadísticos al respecto, pudo observarse que en el caso mexicano existen diversos factores que en teoría deberían cumplirse, más no resulta así. Sin embargo, se encontró que existe una importante y consistente vinculación entre el respeto por las instituciones políticas y la confianza en ellas. Este hecho, como ya se mencionó, era una consecuencia lógica, pues es de esperarse que exista confianza únicamente cuando también hay respeto por las instituciones en cuestión. Asimismo, se pudo constatar que existe un impacto considerable en la confianza de determinadas instituciones, la confianza de otras entidades vinculadas a ésta, lo cual pudo observarse especialmente en el caso de la policía y la PGR, dada la estrecha proximidad entre ellas.

Ahora bien, un caso interesante en que la teoría no se cumple para el caso mexicano es el relativo a la corrupción. Como se señaló anteriormente, se esperaba encontrar una relación negativa entre la corrupción, tanto fáctica como subjetiva, y la confianza. Sin embargo, los datos arrojaron el resultado de que la primera no tiene injerencia alguna sobre la segunda. Por tanto, se puede concluir que para este caso específico, no existe una relación clara entre ambas variables. Una posible explicación a esta aparente anomalía podría ser de carácter metodológico. La literatura plantea que la medición de esta variable es sumamente compleja, pues se trata de un fenómeno un tanto intangible y cuyo efecto se resiente subjetivamente a través de las percepciones sobre ella. Así pues, es posible que las variables utilizadas en el presente estudio no hayan capturado de manera confiable el efecto de la corrupción en las percepciones de la gente. No obstante, otra explicación viable puede estar relacionada con factores característicos del país, como es el hecho de que la cultura política mexicana, al estar tan acostumbrada a la co-

rrupción, descuenta de alguna forma el efecto nocivo de ésta sobre la confianza y, por consiguiente, la corrupción no resulta ser un elemento vinculante para los mexicanos en su grado de confianza en las instituciones de seguridad pública.

Una segunda anomalía puede encontrarse en el ámbito de las variables sociodemográficas, ya que ninguna de éstas parece tener efecto alguno sobre la confianza en las instituciones. Innumerables estudios han encontrado que variables como el género, la educación, el tipo de entorno, la edad y el ingreso son determinantes de la confianza en las instituciones. Sin embargo, en este estudio se puede concluir que estas características no afectan el nivel de confianza. Los resultados establecen que la confianza en las instituciones de seguridad pública en México no es una cuestión relativa a algún segmento poblacional.

Por otro lado, un hallazgo fundamental de este estudio es la vinculación que existe entre la percepción sobre la protección de los derechos básicos y la confianza en las instituciones de seguridad pública. De manera consistente se pudo constatar que en la medida en que existe una mejor percepción sobre los esfuerzos que hace el gobierno para garantizar los derechos humanos, aumenta la confianza en las instituciones evaluadas. Esto se entiende lógico, pues es en el ámbito de la seguridad pública, donde puede haber mayores oportunidades para que la autoridad ejerza su poder de manera abusiva, indiscriminada e irrespetuosa. De tal modo, era de esperarse que los ciudadanos reaccionen positivamente en su confianza en las instituciones en la medida en que aumenta la protección de sus derechos básicos.

Finalmente, es necesario hacer mención de los problemas a los que este estudio tuvo que enfrentarse, de entre los cuales es fundamental el hecho de que se carecen de datos suficientes. En primer lugar, un modelo sobre la confianza en la CNDH hubiera sido muy adecuado para completar el estudio sobre la confianza en instituciones de seguridad pública; sin embargo, no existen, ni en la base de datos usada ni en otras

bases disponibles, datos al respecto. En segundo lugar, el proyecto de LAPOP, a la vez que es muy valioso, solamente cuenta con información desde 2004. Un estudio de mayor alcance retrospectivo, con un intervalo de al menos una década más, hubiera dado resultados más interesantes respecto a las tendencias históricas sobre el tema en México.

Esta investigación busca ser una contribución al estudio de la confianza en México, tema sobre el cual se ha escrito muy poco a nivel académico, sin embargo, queda aún mucho por hacer. Así, estudios futuros deben enfocarse en la validación de los resultados encontrados, así como en buscar las tendencias en el tiempo respecto al tema y en construir variables más complejas en los casos, por ejemplo, de corrupción y victimización, que comprueben y mejoren los hallazgos presentes. En realidad es fundamental para el buen funcionamiento de la democracia y para la vida política del país que se determine cuáles son los componentes determinantes de la confianza en las instituciones de seguridad pública, pues se trata de las herramientas que en última instancia permiten la gobernabilidad. Esto dentro del marco que se vive hoy en día, donde los problemas de seguridad se han incrementado, principalmente en torno al tema del narcotráfico, y que, por tanto, deviene esencial comprender las causas de la confianza, pues sin ella difícilmente se podrá resolver la crisis de seguridad que atraviesa el país.

Análisis comparativo internacional

Descripción de las variables

Como se señaló previamente, la wvs fue utilizada para derivar un modelo comparativo internacional. Así, para el análisis se tomaron los datos de la cuarta ola 2005, cuyas encuestas fueron llevadas a cabo entre los años 2005 y 2007. En este caso no se buscaba hacer un análisis relativo

a las tendencias en el tiempo, por lo que no se consideró pertinente considerar otras olas anteriores. De este modo, el objetivo principal de este análisis internacional es facilitar la comparación de México con otros países en el tema de la confianza en la seguridad pública, para lo cual basta considerar la última fotografía estática disponible que es la base de datos de 2005. Los países seleccionados para esta sección consisten en una pequeña muestra de América Latina (Brasil, Chile y Perú), al mismo tiempo en que se incluyó a Estados Unidos como referencia, sin olvidar la presencia de México en la regresión para tener una comparación de las mismas variables de estudio.

Las variables incluidas en el modelo, que pueden consultarse en el Apéndice III, fueron divididas en varias categorías, al igual que los modelos anteriores. En primer lugar, se incluyeron variables de confianza, específicamente en la comunidad, los medios, el gobierno y, lógicamente, en la policía, el ejército y el sistema de justicia. Sin embargo, es importante mencionar que, a diferencia de la base de LAPOP, donde para las variables de confianza se utilizó una escala del 1 al 7 para su medición, la wvs emplea una escala del 1 al 4.⁴ Por otro lado, a pesar de que en las encuestas de la wvs sí se incluye una medición de la confianza en el gobierno local, no fue posible incluirla en el estudio, pues para los países considerados no se presentó esa variable en la ola 2005.

En segundo lugar, se incluyeron dos variables de percepciones sobre respeto. La primera es una aproximación a la variable de respeto a las instituciones políticas de la base anterior con una pregunta que plantea la percepción sobre la bondad de contar con un mayor respeto por la autoridad: bueno, malo o indiferente. Así, pues, a pesar de no ser exactamente la misma variable, ésta puede servir como herramienta para medir los efectos del respeto que en los modelos anteriores resultó significativo.

⁴Una vez más fue necesario recodificar las variables, pues en la encuesta el valor 4 muestra la mínima confianza, mientras que el valor 1 la máxima. Para facilitar la interpretación de los modelos, se invirtió esta escala.

Por otro lado, la segunda variable incluida fue la percepción sobre el respeto por los derechos humanos individuales, que, de igual manera, es muy parecida a la utilizada anteriormente.

En tercer lugar, se incluyeron tres variables relativas a otras percepciones e ideología de los ciudadanos: la primera variable hace referencia a la satisfacción de la persona con las finanzas de su hogar, y fue empleada como un instrumento para medir la percepción sobre el desempeño económico del país a través de la subjetividad de la satisfacción con la economía personal. La segunda variable incluida es aquella que, al igual que en LAPOP, busca medir el posicionamiento ideológico de los individuos en la escala política de izquierda-derecha.

Finalmente, la última categoría es aquella relativa a las características sociodemográficas. Al igual que en los modelos anteriores, se incluyeron variables de género, edad, edad al cuadrado, educación e ingreso; sin embargo, hubo que dejar de lado la diferenciación poblacional entre urbano y rural, pues no se pudo contar con una medición tal, y se sustituyó por una variable relativa al tamaño de la localidad, esto en atención a la idea de que las comunidades más pequeñas serán típicamente rurales, en contraste con las grandes, que tienden a ser mayoritariamente urbanas. Además, se decidió dejar fuera la variable indicativa de “región”, dada la complicación que implicaría una comparación entre países por división regional de los mismos. Por último, también se incluyó una medida de clase social y una *dummy* para determinar el estado civil del encuestado (casado o soltero). Sin embargo, es importante mencionar que para la muestra escogida de países, la variable de clase social sólo se reportó para México.

Principales tendencias

En la Tabla 6 se muestra la media y la desviación estándar, desglosadas por país, de la confianza en las instituciones; no obstante, los resultados

Tabla 6. Medias internacionales

		<i>Media</i>	<i>Desviación estándar</i>
Estados Unidos	Confianza en la policía	2.9	0.72
	Confianza en el ejército	3.2	0.75
	Confianza en el sistema de justicia	2.6	0.73
	Confianza en el gobierno	2.3	0.75
	Confianza en los medios	2.1	0.68
México	Confianza en la policía	2.1	0.91
	Confianza en el ejército	2.8	0.98
	Confianza en el sistema de justicia	2.2	0.89
	Confianza en el gobierno	2.4	0.92
	Confianza en los medios	2.4	0.92
Brasil	Confianza en la policía	2.3	0.92
	Confianza en el ejército	2.8	0.90
	Confianza en el sistema de justicia	2.4	0.93
	Confianza en el gobierno	2.3	0.92
	Confianza en los medios	2.3	0.87
Chile	Confianza en la policía	2.6	0.87
	Confianza en el ejército	2.6	0.91
	Confianza en el sistema de justicia	2.1	0.83
	Confianza en el gobierno	2.4	0.88
	Confianza en los medios	2.4	0.84
Perú	Confianza en la policía	1.9	0.79
	Confianza en el ejército	2.0	0.85
	Confianza en el sistema de justicia	1.6	0.72
	Confianza en el gobierno	1.8	0.73
	Confianza en los medios	2.0	0.77

Nota: La escala va de 1 a 4, con 1 como la mínima confianza y 4 la máxima.
Fuente: *World Value Survey*, 2005.

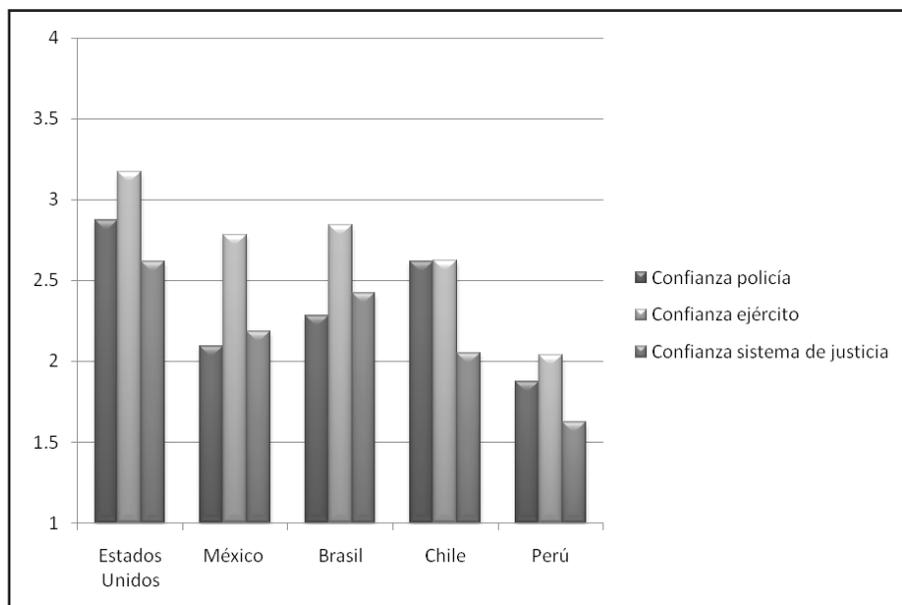
de interés pueden verse con mayor facilidad en la Gráfica 11. Así, es importante señalar que en la mayoría de los países, la confianza en el ejército es siempre mayor que la confianza en la policía, lo cual es consistente con la teoría previamente revisada que señalaba esta tendencia. Sin embargo, Chile es la única excepción a esto, pues en este caso la confianza en ambas instituciones es idéntica.

Ahora bien, en cuanto a la confianza en la policía, México ocupa el segundo lugar más bajo, después de Perú, mientras que Estados Unidos tiene el nivel más elevado de la muestra de países. Por el contrario, en la confianza en el ejército, los países latinoamericanos parecen alcanzar a Estados Unidos, al mismo tiempo que México ya no tiene un nivel tan bajo respecto a los demás países latinoamericanos. Y, por último, la confianza en el sistema de justicia es bastante menor para todos los países respecto a la confianza en ejército y policía.

Modelos comparativos internacionales

A continuación se presentan los resultados de los modelos internacionales, los cuales siguieron la misma metodología que los modelos anteriores. Las estimaciones de este análisis buscan evaluar la consistencia y comparación de diversas variables entre los cinco países incluidos; por tal motivo, no todos los hallazgos resultan relevantes, a pesar de que pueden ser consultados en las tablas que describen los modelos. Nuevamente, debido a que en los modelos se consideraron distintas variables de confianza institucional como variables explicativas, se podría llegar a dudar sobre la existencia de algún problema de multicolinealidad en la estimación de los coeficientes beta. Sin embargo, el Apéndice IV provee las tablas de correlación entre dichas variables para dejar en claro que tales problemas no se presentan, pues los resultados de estas correlaciones no son tan elevados. Asimismo, de acuerdo con las tablas anteriormente presentadas, en este caso también

Gráfica 11. Comparativo internacional sobre confianza en instituciones



Nota: La escala va de 1 a 4, con 1 como la mínima confianza y 4 la máxima.

Fuente: *World Value Survey*, 2005.

se incluye el valor de la R^2 corregida, cuya interpretación debe seguir la misma línea que aquellos correspondientes a la base de LAPOP.

Confianza en la policía (comparativo internacional)

Para empezar, en la Tabla 7 se presenta el modelo de los determinantes de la confianza en la policía. En este caso se observa que tanto la confianza en los medios de comunicación como la confianza en el gobierno tienen un efecto significativo y positivo para todos los países. Es interesante que sólo para Chile el coeficiente de la confianza en el gobierno es menor que el de confianza en los medios. Esto indica que para los demás países el efecto de una mayor confianza en el gobierno sobre la confianza

en la policía es mayor que el efecto de los medios. Por otro lado, la confianza interpersonal, medida a través de la confianza en la comunidad, tiene un efecto positivo y significativo únicamente en México, Estados Unidos y Brasil. Sin embargo, a pesar de que para estos dos últimos países el efecto es bastante grande, en el caso de México la magnitud del coeficiente es relativamente menor, lo que indica que para los mexicanos esta variable no importa tanto, en contraste con la importancia que le dan los estadounidenses y los brasileños.

Fuera de esas variables de confianza, ningún otro elemento muestra ser significativo para todos los países o al menos para la mayoría de ellos. Sin embargo, resulta fundamental mencionar los hallazgos respecto a la variable cómo se percibe la protección de los derechos humanos. De manera consistente con la conclusión del modelo anterior particular de México, aquí esta variable también tiene un efecto positivo y significativo sobre la confianza en la policía, lo cual ayuda a corroborar el resultado previamente obtenido. No obstante, resulta curioso que esta variable no sea significativa para ningún otro país de la muestra.

Confianza en el ejército (comparativo internacional)

Los resultados del modelo comparativo internacional sobre la confianza en el ejército pueden observarse en la Tabla 8. En este caso se encuentra que únicamente la variable de confianza en los medios de comunicación es positiva y significativa para los cinco países estudiados. Este hallazgo concuerda perfectamente con la teoría al respecto que establece que el ejército depende fuertemente de su imagen en los medios. Además, puede verse que entre los cinco países estudiados, en México el efecto de esta variable es mayor que en todos los demás.

Por otro lado, en este mismo modelo sobre la confianza en el ejército, se puede ver que la confianza en el gobierno tiene un efecto positivo y

Tabla 7. Modelo explicativo de la confianza en la policía (comparativo internacional)

	México	Estados Unidos	Brasil	Chile	Perú
<i>Confianza</i>					
Confianza en los medios de comunicación	0.21 ***	0.14 ***	0.18 ***	0.23 ***	0.30 ***
Confianza en el gobierno	0.34 ***	0.31 ***	0.33 ***	0.22 ***	0.40 ***
Confianza en la comunidad	0.09 ***	0.18 ***	0.16 ***	0.06	0.04
<i>Percepciones</i>					
Respeto a las instituciones	0.06	0.09	0.02	0.12	0.06
Respeto a los derechos humanos	0.07	0.04	0.05	0.04	0.02
<i>Satisfacción económica</i>					
Satisfacción finanzas familiares	0.02	0.03	0.01	-0.00	0.02
<i>Ideología</i>					
Ideología izquierda-derecha	-0.01	0.01	0.02	0.04	-0.02
<i>Socio-demográficos</i>					
Sexo	0.09	0.06	0.04	0.02	0.00

Edad	-0.02		-0.01		-0.03	***	0.01		0.00
Edad ²	0.00		0.00		0.00	**	0.00		0.00
Educación	-0.02		-0.02		-0.02		-0.02		0.04
Clase social	0.02								
Ingreso	-0.02	*	-0.02		-0.01		0.03		-0.02
Casado	0.10		0.06		0.04		-0.11		0.01
Tamaño de localidad	-0.02		0.01		-0.03	*	-0.17		
R ² corregida		0.26		0.28		0.25		0.20	

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son Betas estandarizadas. Niveles de significación estadística: * $p < 0.05$; ** $p < 0.01$; *** $p < 0.001$. Fuente: *World Value Survey*, 2005.

Tabla 8. Modelo explicativo de la confianza en el ejército (comparativo internacional)

	México	Estados Unidos	Brasil	Chile	Perú
<i>Confianza</i>					
Confianza en los medios de comunicación	0.41 ***	0.10 ***	0.27 ***	0.30 ***	0.40 ***
Confianza en el gobierno	0.20 ***	0.24 ***	0.19 ***	0.09 ***	0.20 ***
Confianza en la comunidad	0.06	0.16 ***	0.08 **	0.19 ***	0.05 ***

<i>Percepciones</i>										
Respecto a las instituciones	0.06		0.14	***	0.09		0.05		0.12	*
Respecto a los derechos humanos	0.04		0.10	***	-0.01		-0.01		0.03	
<i>Satisfacción económica</i>										
Satisfacción finanzas familiares	0.01		-0.01		0.03	***	0.01		0.02	
<i>Ideología</i>										
Ideología izquierda-derecha	0.01		0.07	***	0.02	*	0.09	***	0.00	
<i>Socio-demográficos</i>										
Sexo	-0.11	*	0.00		-0.12	**	-0.02		-0.14	**
Edad	0.01		0.01		0.01		-0.02		-0.01	
Edad ²	0.00		0.00		0.00		0.00	*	0.00	
Educación	0.02		-0.19	***	-0.08	*	0.03		-0.04	
Clase social	0.03									
Ingreso	0.01		-0.02		0.01		0.01		-0.05	**
Casado	0.04		0.03		-0.01		0.03		0.08	
Tamaño de localidad	0.00		-0.00		-0.01		-0.20	*		
R ² corregida	0.28		0.26		0.21		0.19		0.25	

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son Betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < 0.01; ***p < 0.001.

Fuente: *World Value Survey*, 2005.

significativo en todos los casos, excepto Chile. De tal modo, parece ser que la población chilena no vincula sus percepciones sobre el ejército con la confianza en el gobierno; mientras que entre los demás países, la magnitud del efecto es francamente similar. Y por último, se encontró que la confianza en la comunidad es un factor significativo y positivo para Estados Unidos, Chile y Brasil, aunque para este último el efecto es marginal.

Un resultado interesante de este análisis es que las variables de percepción de respeto por la autoridad y respeto por los derechos humanos tienen efectos significativos positivos para el caso de Estados Unidos, pero no para el resto de los países (con excepción de Perú, donde el respeto por las instituciones sí tiene un impacto sobre la confianza en el ejército). Curiosamente, el hallazgo previo del efecto de la protección de los derechos básicos para el caso mexicano no se manifiesta en esta base de datos. Esto lleva a cuestionar ese resultado, y será necesario verificar la veracidad de esa relación en investigaciones futuras. Por último, es relevante mencionar que las variables de sexo, educación e ingreso tienen efectos significativos y negativos para ciertos países. Esto significa que en Brasil y Perú las mujeres confían menos en el ejército, mientras que en Estados Unidos y Brasil, a mayores niveles educativos, habrá menor confianza. Al mismo tiempo que en Perú la pertenencia a los segmentos poblacionales de mayor ingreso predice una menor confianza en el ejército. Además, es interesante que los resultados para México, tanto en el modelo anterior con la base de LAPOP como en éste, muestran que no hay efectos significativos para las variables sociodemográficas respecto a la confianza.

Confianza en el Sistema de Justicia (comparativo internacional)

Ahora bien, el tercer modelo que se corrió para el análisis internacional considera la confianza en el sistema de justicia como variable dependiente y los resultados se presentan en la Tabla 9. En ellos puede verse

que existen sólo dos variables significativas en todos los países y ambas tienen un efecto positivo: confianza en los medios y confianza en el gobierno. Para todos los países, la magnitud del impacto de estas variables es siempre mayor para la confianza en el gobierno, lo cual es lógico, pues el sistema de justicia debe relacionarse más con el gobierno que con los medios. Sin embargo, es importante mencionar que el tamaño del efecto de la confianza en los medios de comunicación en el caso de Brasil parece ser marginal, especialmente en comparación con el de los demás países. Por otro lado, la tercera variable de confianza, referente a la comunidad, sólo tiene efectos significativos para Estados Unidos y Brasil.

Otros resultados de interés en este modelo incluyen, en primer lugar, la corroboración del resultado encontrado en el modelo de LAPOP para México, donde el respeto de los derechos humanos tenía un efecto significativo sobre la confianza en el sistema de justicia. En segundo lugar, un resultado interesante de este modelo que debe mencionarse es que, a diferencia del modelo de LAPOP, donde no se encontraron efectos significativos para las características sociodemográficas, aquí se muestra que el género y la clase social tienen un impacto positivo sobre la confianza.⁵ Esto significa que las mujeres y las personas que se consideran de clases sociales más altas tienen mayor confianza en el sistema de justicia.

Conclusiones acerca de los modelos internacionales

Esta sección tenía por objeto realizar un comparativo de la confianza en instituciones de seguridad pública a nivel internacional, al mismo tiempo en que sirvió para corroborar los resultados obtenidos previamente para el caso mexicano con la base de LAPOP. Sin embargo, es fundamental señalar que es difícil llevar a cabo la comparación entre los modelos de

⁵ La excepción de LAPOP es el modelo para 2006, donde algunas variables sociodemográficas sí tienen un efecto significativo. Sin embargo, no se trata de las mismas variables (género y clase social) que en este modelo de la wvs.

Tabla 9. Modelo explicativo de la confianza en el sistema de justicia (comparativo internacional)

	México	Estados Unidos	Brasil	Chile	Perú
<i>Confianza</i>					
Confianza en los medios de comunicación	0.15 ***	0.23 ***	0.08 **	0.23 ***	0.17 ***
Confianza en el gobierno	0.47 ***	0.40 ***	0.50 ***	0.33 ***	0.46 ***
Confianza en la comunidad	0.04	0.12 ***	0.14 ***	0.02	0.04
<i>Percepciones</i>					
Respeto a las instituciones	-0.04	0.02	0.04	-0.03	0.05
Respeto a los derechos humanos	0.07 *	0.02	0.03	-0.01	0.05
<i>Satisfacción económica</i>					
Satisfacción finanzas familiares	0.00	0.02	0.03 **	-0.00	0.00
<i>Ideología</i>					
Ideología izquierda-derecha	0.01	-0.02	0.00	0.03 *	0.00
<i>Socio-demográficos</i>					
Sexo	0.09 *	-0.00	0.07	0.00	0.02
Edad	0.01	-0.01	-0.00	0.00	0.01
Edad ²	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Educación	-0.01	-0.02	-0.09 **	0.06	-0.09 *

Clase social	0.05	*											
Ingreso	-0.01		0.01		0.02					-0.04			-0.02
Casado	-0.06		0.04		-0.04					-0.04			-0.10 *
Tamaño de localidad	0.01		0.00		-0.02					0.07			
R ² corregida	0.36		0.35		0.36					0.21			0.34

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < 0.01; ***p < 0.001.

Fuente: *World Value Survey*, 2005.

LAIPOP y el caso mexicano de la WVS, ya que las bases manejan variables y codificaciones diferentes. Además, varios conceptos, como el respeto por las instituciones, que se habían medido de una determinada manera en la base de LAPOP, fueron medidas de forma distinta en estos modelos. Por otro lado, el hecho de que las codificaciones fueran distintas lleva a que la magnitud de los efectos sea diferente, aunque debiera obtenerse el mismo signo y significancia para las variables.

Así, el primer cuestionamiento al respecto surge en torno al hallazgo principal de los modelos nacionales: el efecto positivo que tiene la protección de los derechos básicos sobre la confianza institucional. Este resultado fue consistente en todos los modelos con excepción del referente al ejército. Debe recordarse que para ese modelo los datos de LAPOP habían mostrado significancia sólo en 2006 y 2008, pero no en 2004. Por tanto, los datos de la WVS para 2005, donde la variable de derechos humanos no es significativa, deben manifestar el mismo fenómeno por el cual la variable no fue significativa en 2006 en los datos de LAPOP. De tal modo, el modelo ahora presentado efectivamente confirma el hallazgo principal de los modelos nacionales anteriores.

Por otro lado, el respeto a las instituciones, que había sido frecuentemente significativo en los modelos de LAPOP, no muestra tal consistencia en los modelos de la WVS para México. Así, en una primera instancia, parecería que esto invalida los resultados previos; sin embargo, aquí debe recordarse que el concepto de respeto institucional fue medido de distinta manera en ambas bases de datos, a partir de las variables disponibles. En la base de LAPOP, dicho concepto se cuantificó a través de una pregunta sobre qué tanto respeto tenía el encuestado por las instituciones políticas nacionales; por el contrario, la pregunta de la WVS plantea el cuestionamiento de si un mayor respeto por la autoridad es bueno, malo o ni uno ni el otro. Así, aunque ambas variables se aproximen a un mismo concepto, no se trata de la misma medición, por lo cual los resultados pueden variar. De esta forma, el hecho de haber encontrado

efectos diferentes para cada base pone en evidencia la importancia del fraseo de las preguntas y la dificultad que existe en cuanto a la medición de percepciones de la ciudadanía. Estudios futuros deberán, por tanto, verificar el hallazgo de los modelos de LAPOP, pues los resultados diferentes a partir de la base de la WVS no los invalidan tajantemente.

Ahora bien, en cuanto al tema de la comparación entre países, los modelos mostraron resultados importantes. En primer lugar, parece ser que la confianza en los medios de comunicación, en el gobierno y en la comunidad, son factores determinantes para explicar la confianza en las instituciones de seguridad pública en todos los países. Como se señaló previamente, este resultado no proviene de un problema de multicolinealidad en la estimación, sino que es evidencia de que existen mecanismos vinculantes entre la confianza en medios, en el gobierno e interpersonal, y la confianza en instituciones de seguridad. Esto es evidente desde un punto de vista teórico: primero, los medios desempeñan un papel importante en la presentación de noticias y concepciones respecto a estas instituciones; segundo, dado que el gobierno maneja a estas instituciones, es lógico pensar que exista un efecto vinculante; y por último, la confianza en la comunidad fortalece los vínculos sociales que llevan a una menor incidencia criminal, con lo que aumenta la percepción de seguridad y, por tanto, mejora la confianza en las instituciones de seguridad pública.

Un segundo punto a mencionar respecto al comparativo internacional es que las demás variables de percepciones, satisfacción económica, ideología y características sociodemográficas no tienen efectos consistentes entre países. Esto significa que ninguna de ellas es un buen indicador para todos los países; por lo cual, en estas dimensiones, deben estudiarse los casos específicos por separado para entender por qué una variable tiene o no un efecto significativo. En otras palabras, estos modelos apuntan a que dichos factores no son universalmente aplicables como determinantes de la confianza en instituciones de seguridad pública, pues incluso para países relativamente comparables (especialmente

en el caso de América Latina, donde se espera que se compartan muchas características), ninguno de ellos tiene un efecto significativo y consistente entre países. Por tanto, puede afirmarse que la idiosincrasia de cada país es fundamental para el entendimiento de los determinantes de la confianza en sus instituciones de seguridad pública.

Por último, es importante mencionar que estos modelos internacionales no contaron con la cantidad de variables deseada, pues a partir de la wvs no se pudo incluir una medición de victimización o corrupción. Un estudio futuro que busque ser más exhaustivo deberá obtener una base de datos más completa, pues dichas variables deben tener, en teoría, efectos importantes sobre el nivel de confianza. Además, otros estudios deberán aumentar la muestra de países, pues quizá el comportamiento en Centroamérica sea diferente, o la inclusión de países como Argentina y Colombia dé resultados interesantes. Finalmente, un estudio internacional de tendencias en el tiempo también sería pertinente, pues, a pesar de que no era parte de los objetivos de la presente investigación, sería relevante encontrar los efectos temporales para determinar si las tendencias son a nivel internacional o sólo nacionales.

Conclusiones finales

El presente estudio tenía como objetivo investigar los determinantes de la confianza en las instituciones de seguridad pública en México, ya que sobre el tema no existe aún suficiente información y la principal motivación surgió de la relevancia que tiene la confianza institucional en el funcionamiento de la democracia. La revisión de la teoría existente al respecto proporcionó una idea clara de las variables a considerar en los modelos, de modo que para realizar el análisis se procedió en dos etapas: la primera buscó generar modelos específicos del caso mexicano de confianza en la policía, el ejército, la PGR y el sistema de justicia, cada uno para los años

2004, 2006 y 2008 con información de LAPOP. La segunda sección propuso tres modelos para comparar a México con Estados Unidos, Brasil, Chile y Perú para el año 2005 con información de la wvs. Los modelos utilizados fueron regresiones lineales múltiples con correcciones para obtener errores estándares robustos, reportando asimismo el valor de las R^2 corregidas, al mismo tiempo que se verificó que no existieran problemas de multicolinealidad en la estimación.

En la primera parte se encontraron cinco resultados importantes: (1) el respeto por las instituciones políticas tiene un efecto positivo sobre la confianza; (2) la percepción de los ciudadanos sobre la protección del Estado de los derechos básicos impacta positivamente a la confianza; (3) contrario a lo que predecía la teoría, este modelo no encuentra efectos importantes respecto a la corrupción y la victimización sobre la confianza; (4) la confianza en otras instituciones provee resultados mixtos, pues en algunas instancias afecta la confianza en la institución de estudio, pero en otras no; y (5) a diferencia de lo que se esperaba teóricamente, las características socio-demográficas no tuvieron efectos importantes sobre la confianza.

Por su parte, la sección comparativa internacional rindió cuatro resultados de interés: (1) las estimaciones para el caso mexicano confirmaron el hallazgo fundamental del efecto que tiene la garantía de los derechos humanos en la confianza; (2) los datos ni comprobaron ni desecharon el impacto del respeto institucional, esto debido a un problema de medición; (3) se encontraron efectos consistentes entre países de la confianza en los medios, el gobierno y la comunidad sobre la confianza en instituciones de seguridad pública; y (4) no hubo efectos consistentes entre los países de la muestra para las demás variables, indicando así que éstas son relativas a cada país específico.

Así pues, los resultados obtenidos sugieren que el sistema político mexicano debe buscar aumentar tanto el respeto por las instituciones como la protección de los derechos humanos como medio para incrementar la confianza en las instituciones de seguridad pública. Para en-

tender qué tipo de políticas llevan a que la ciudadanía respete más a las instituciones políticas sería necesario formular un modelo al respecto. Sin embargo, de manera superficial, puede afirmarse que un mejor desempeño, mayor rendición de cuentas y transparencia, aumentos en la participación ciudadana y difusión extensiva de información, son algunos elementos que contribuyen a que la ciudadanía sienta un mayor respeto por las instituciones.

Por otro lado, la protección de los derechos humanos no sólo se logra a través de políticas que fortalezcan esta garantía, sino también a través de la difusión de los avances y mejoras que el gobierno logre en este rubro, pues el elemento importante es la percepción que tenga la ciudadanía sobre este punto y no tanto el efecto real. De tal modo, el presente estudio provee una guía de recomendaciones de política pública para fortalecer la confianza en instituciones de seguridad, lo cual es altamente deseable, pues al mismo tiempo esto contribuye a que dichas instituciones cumplan mejor sus funciones de garantizar seguridad y combatir el crimen.

Como se mencionó anteriormente, este estudio busca hacer una contribución significativa sobre el tema, sin embargo, no por eso implica que no falte mucho por investigar. La obtención de mejores bases de datos con mayores alcances en el tiempo, la construcción de variables con mayor validez para la medición de los conceptos a considerar, la extensión de los modelos comparativos a nivel internacional y la inclusión de otras variables pertinentes, como situación laboral o la diferenciación entre policía local y federal, son tan sólo algunos de los ejemplos de campos donde se debe profundizar. Quizá futuros análisis puedan indagar en estas áreas, ya que una teoría sustentada en evidencia de los determinantes de la confianza en instituciones de seguridad pública es fundamental para el buen funcionamiento de la democracia.

Apéndice I

En este apéndice se describen el fraseo original y la codificación de las variables independientes utilizadas en el análisis estadístico. Para cada variable, primero el nombre utilizado en el artículo para su fácil ubicación.

El orden de las variables corresponde a su ordenamiento en las tablas de análisis de regresión 1 a 5, aunque al inicio del fraseo se muestra el número de pregunta original del cuestionario. Si la codificación original no se modificó para el análisis se señala que se usó la original; en caso contrario se indica cómo se modificó ésta. A menos de que se haga un apunte que indique lo contrario, todas las respuestas no clasificadas dentro de la escala señalada para cada variable (por ejemplo, las categorías “no sabe” o “no aplica”) fueron definidas como valores perdidos.

Inseguridad:

Percepción de seguridad a nivel local

Aoj11. Hablando del barrio/colonia donde usted vive, pensando en la posibilidad de ser víctima de un asalto o robo, ¿se siente usted muy seguro, algo seguro, algo inseguro o muy inseguro?

Codificación: (1) Muy inseguro, (2) Algo inseguro, (3) Algo seguro, (4) Muy seguro.

Percepción de inseguridad como amenaza para el futuro

Aoj11a. Y hablando del país en general, ¿qué tanto cree usted que el nivel de delincuencia que tenemos ahora representa una amenaza para el bienestar de nuestro futuro?

Codificación: (1) Nada, (2) Poco, (3) Algo, (4) Mucho.

Desempeño del sistema de justicia

Aoj12. Si usted fuera víctima de un robo o asalto, ¿cuánto confiaría en que el sistema judicial castigaría al culpable?

Codificación: (1) Nada, (2) Poco, (3) Algo, (4) Mucho.

Victimización

Vic1. Ahora, cambiando el tema, ¿Ha sido usted víctima de algún acto de delincuencia en los últimos 12 meses?

Codificación: (0) No, (1) Sí.

Corrupción:

Extorsión por agente de policía

Exc2. ¿Algún agente de policía le pidió una mordida en el último año?

Codificación: (0) No, (1) Sí.

Corrupción generalizada de los funcionarios públicos

Exc7. Teniendo en cuenta su experiencia o lo que ha oído mencionar, ¿la corrupción de los funcionarios públicos está muy, algo, poco o nada generalizada?

Codificación: (1) Nada, (2) Poco, (3) Algo, (4) Muy.

Combate a la corrupción por el gobierno

N9. ¿Hasta qué punto diría que el gobierno actual combate la corrupción en el gobierno?

Codificación: se usó la original.

Confianza:

Confianza interpersonal a nivel local

It1. Ahora, hablando de la gente de aquí, ¿diría que la gente de su comunidad es muy, algo, poco o nada confiable?

Codificación: (1) Nada, (2) Poco, (3) Algo, (4) Muy.

Confianza en el sistema de justicia

B10a. ¿Hasta qué punto tiene confianza en el sistema de justicia?

Codificación: se usó la original.

Confianza en la policía

B18. ¿Hasta qué punto tiene confianza en la policía?

Codificación: se usó la original.

Confianza en la Procuraduría General de la República

B16. ¿Hasta qué punto tiene confianza usted en la Procuraduría General de la República?

Codificación: se usó la original.

Confianza en el ejército

B12. ¿Hasta qué punto tiene confianza en las Fuerzas Armadas?

Codificación: se usó la original.

Confianza en el gobierno federal

B14. ¿Hasta qué punto tiene confianza en el gobierno federal?

Codificación: se usó la original.

Confianza en el gobierno municipal

B32. ¿Hasta qué punto tiene usted confianza en su municipio/delegación?

Codificación: se usó la original.

Confianza en los medios de comunicación

B37. ¿Hasta qué punto tiene usted confianza en los medios de comunicación?

Codificación: se usó la original.

Otras percepciones:

Respeto por las instituciones políticas

B2. ¿Hasta qué punto tiene usted respeto por las instituciones políticas de México?

Codificación: se usó la original.

Percepción derechos básicos protegidos

B3. ¿Hasta qué punto cree usted que los derechos básicos del ciudadano están bien protegidos por el sistema político mexicano?

Codificación: se usó la original.

Orgullo de vivir bajo el sistema político mexicano

B4. ¿Hasta qué punto se siente usted orgulloso de vivir bajo el sistema político mexicano?

Codificación: se usó la original.

Desempeño económico

Desempeño económico

Soct1. Ahora, hablando de la economía... ¿Cómo calificaría la situación económica del país? ¿Diría usted que es muy buena, buena, ni buena ni mala, mala o muy mala?

Codificación: (1) Muy mala, pésima, (2) Mala, (3) Ni buena ni mala, regular, (4) Buena, (5) Muy buena.

Ideología

Ideología izquierda-derecha

L1. Según el sentido que tengan para usted los términos “izquierda” y “derecha”, cuando piensa sobre su punto de vista político, ¿dónde se colocaría usted en esta escala?

Codificación: se usó la original.

Socio-demográficos

Edad

Q2S. Edad

Codificación: se usó la original.

Edad²

Q2SQ. Edad al cuadrado

Codificación: se usó la original.

Escolaridad

EDR. Nivel educativo

Codificación: se usó la original.

Región: Norte

Estratopri. Región norte: Baja California, Coahuila, Chihuahua, Durango, Nuevo León, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Zacatecas.

Codificación: (0) No (1) Sí.

Región: Centro-occidente

Estratopri. Región centro-occidente: Aguascalientes, Guanajuato, Jalisco, Michoacán, Nayarit, Querétaro.

Codificación: (0) No, (1) Sí.

Región: Centro

Estratropi. Región centro: Distrito Federal, Hidalgo, Estado de México, Morelos, Puebla, Tlaxcala.

Codificación: (0) No, (1) Sí.

Región: Sur

Estratropi Región sur: Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Veracruz, Yucatán.

Codificación: (0) No, (1) Sí.

Urbano/rural

Ur. Urbano-rural

Codificación: (0) Urbano (1) Rural.

Género

Q1. Género

Codificación: (0) Hombre, (1) Mujer.

Ingreso

Q10. ¿En cuál de los siguientes rangos se encuentran los ingresos familiares mensuales de este hogar, incluyendo las remesas del exterior y el ingreso de todos los adultos e hijos que trabajan?

Codificación: se usó la original.

Apéndice II

Correlaciones México 2004 (Spearman's rho)

	Combat ~corrup ~gob	Resp~ Inst~ Pol	Conf~ Sist~ Just	Conf~ Policia	Conf~ PGR	Conf~ Ejército	Conf~ Gob~ Fed	Conf~ Gob~ Munip	Conf~ Medios	Percep ~der ~proteg	Desemp ~eco	Ideo~ Izq~ Der
Combat~corrup~gob	1.00											
Resp~Inst~Pol	.26**	1.00										
Conf~Sist~Just	.33**	.36**	1.00									
Conf~Policia	.29**	.30**	.50**	1.00								
Conf~PGR	.34**	.36**	.48**	.54**	1.00							
Conf~Ejército	.21**	.27**	.34**	.27**	.40**	1.00						
Conf~Gob~Fed	.41**	.36**	.45**	.49**	.69**	.44**	1.00					
Conf~Gob~Munip	.33**	.30**	.41**	.46**	.42**	.31**	.46**	1.00				
Conf~Medios	.25**	.21**	.32**	.23**	.37**	.34**	.36**	.43**	1.00			
Percep~der~proteg	.35**	.46**	.49**	.41**	.39**	.24**	.43**	.36**	.26**	1.00		
Desemp~eco	.21**	.10**	.14**	.13**	.19**	.09**	.19**	.12**	.05*	.13**	1.00	
Ideo~Izq~Der	.14**	.10**	.12**	.08**	.09**	.06*	.08**	.08**	.10**	.12**	.04	1.00

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < 0.01; ***p < 0.001.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project, 2004-2006-2008*.

Correlaciones México 2006 (Spearman's rho)

	Combat ~corrup ~gob	Resp ~Inst ~Pol	Conf ~Sist ~Just	Conf ~Policia	Conf ~PGR	Conf ~Ejército	Conf ~Gob ~Fed	Conf ~Gob ~Munip	Conf ~Medios	Percep ~der ~proteg	Desemp ~eco	Ideo ~Izq ~Der
Combat~corrup~gob	1.00											
Resp~Inst~Pol	.24**	1.00										
Conf~Sist~Just	.39**	.32**	1.00									
Conf~Policia	.39**	.27**	.51**	1.00								
Conf~PGR	.36**	.27**	.52**	.58**	1.00							
Conf~Ejército	.19**	.24**	.25**	.21**	.36**	1.00						
Conf~Gob~Fed	.39**	.34**	.49**	.48**	.66**	.40**	1.00					
Conf~Gob~Munip	.35**	.32**	.45**	.48**	.48**	.28**	.46**	1.00				
Conf~Medios	.25**	.17**	.24**	.30**	.35**	.23**	.30**	.34**	1.00			
Percep~der~proteg	.34**	.35**	.52**	.41**	.41**	.21**	.43**	.41**	.20**	1.00		
Desemp~eco	.27**	.03	.20**	.19**	.18**	.07	.21**	.15**	.08**	.21**	1.00	
Ideo~Izq~Der	.20**	.09**	.14**	.15**	.12**	.04	.17**	.09**	.15**	.10**	.12**	1.00

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < 0.01; ***p < 0.001.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project, 2004-2006-2008.*

Correlaciones México 2008 (Spearman's rho)

	Combat ~corrup ~gob	Resp ~Inst ~Pol	Conf ~Sist ~Just	Conf ~Policia	Conf ~PGR	Conf ~Ejército	Conf ~Gob ~Fed	Conf ~Gob ~Munip	Conf ~Medios	Percep ~der ~proteg	Desemp ~eco	Ideo ~Izq ~Der
Combat~corrup~gob	1.00											
Resp~Inst~Pol	.32**	1.00										
Conf~Sist~Just	.41**	.48**	1.00									
Conf~Policia	.44**	.32**	.54**	1.00								
Conf~PGR	.48**	.41**	.55**	.60**	1.00							
Conf~Ejército	.35**	.40**	.42**	.36**	.48**	1.00						
Conf~Gob~Fed	.51**	.46**	.53**	.50**	.69**	.54**	1.00					
Conf~Gob~Munip	.41**	.32**	.41**	.47**	.51**	.37**	.50**	1.00				
Conf~Medios	.32**	.32**	.34**	.33**	.40**	.38**	.40**	.39**	1.00			
Percep~der~proteg	.41**	.50**	.60**	.44**	.48**	.35**	.47**	.37**	.29**	1.00		
Desemp~eco	.24**	.14**	.20**	.18**	.20**	.16**	.20**	.16**	.11**	.20**	1.00	
Ideo~Izq~Der	.17**	.16**	.17**	.12**	.16**	.15**	.21**	.14**	.13**	.16**	.14**	1.00

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < 0.01; ***p < 0.001.

Fuente: *Latin American Public Opinion Project, 2004-2006-2008.*

Apéndice III

En este apéndice se describen el fraseo original y la codificación de las variables independientes utilizadas en el análisis estadístico. Para cada variable, primero el nombre utilizado en el artículo para su fácil ubicación. El orden de las variables corresponde a su ordenamiento en las tablas de análisis de regresión, aunque al inicio del fraseo se muestra el número de pregunta original del cuestionario. Si la codificación original no se modificó, para el análisis se señala que se usó la original; en caso contrario, se indica cómo se modificó ésta. A menos de que se haga un apunte que indique lo contrario, todas las respuestas no clasificadas dentro de la escala señalada para cada variable (por ejemplo, las categorías “no sabe” o “no aplica”) fueron definidas como valores perdidos.

Confianza

Confianza en la policía

V136. Confidence: the police

Codificación: (1) Not at all, (2) Not very much, (3) Quite a lot, (4) A great deal.

Confianza en el ejército

V132. Confidence: armed forces

Codificación: (1) Not at all, (2) Not very much, (3) Quite a lot, (4) A great deal.

Confianza en el Sistema de Justicia

V137. Confidence: justice system

Codificación: (1) Not at all, (2) Not very much, (3) Quite a lot, (4) A great deal.

Confianza en el gobierno

V138. Confidence: the government

Codificación: (1) Not at all, (2) Not very much, (3) Quite a lot, (4) A great deal.

Confianza en los medios de comunicación

V1330. Confidence: the press

Codificación: (1) Not at all, (2) Not very much, (3) Quite a lot, (4) A great deal.

Confianza en la comunidad

V126. Trust: your neighborhood

Codificación: (1) Not at all, (2) Not very much, (3) Quite a lot, (4) A great deal.

Percepciones

Respeto a las instituciones

V78. Greater respect for authority

Codificación: (0) Bad=0, (1) Don't mind, (2) Good.

Respeto a los derechos humanos

V164. Respect for individual human rights

Codificación: (1) Not at all, (2) Not much, (3) Some, (4) A lot of respect.

Satisfacción económica

Satisfacción económica

V68. Satisfaction with the financial situation of household

Codificación: se usó la original.

Ideología

Ideología Izquierda-Derecha

V114. Self positioning in political scale

Codificación: se usó la original.

Socio-demográficos

Género

V235. Sex

Codificación: se usó la original.

Edad

V237. Age

Codificación: se usó la original.

Educación

V238. Highest educational level attained.

Codificación: (1) If highest educational level=1, (2) If highest educational level=2 o 3, (3) If highest educational level=4, 5, 6 o 7, (4) If highest educational, level=8 o 9.

Clase Social

V252b. Social class (subjective) with 6 categories

Codificación: (1) Lower, (2) Working class, (3) Lower middle, (4) Middle middle, (5) Upper middle, (6) Upper class.

Ingreso

V253. Scale of incomes

Codificación: se usó la original.

Casado

V55. Marital status

Codificación: (0) If marital status=3, 4, 5 o 6, (1) If marital status=1 o 2.

Tamaño de localidad

V2550. Size of town

Codificación: se usó la original.

Apéndice IV*Correlaciones Estados Unidos (Spearman's rho)*

	<i>conf_c~d</i>	<i>conf_e~r</i>	<i>conf_med</i>	<i>conf_pol</i>	<i>conf_sj</i>	<i>conf_gob</i>
<i>conf_comun~d</i>	1.00					
<i>conf_ejer</i>	0.19***	1.00				
<i>conf_med</i>	0.12***	0.10***	1.00			
<i>conf_pol</i>	0.24***	0.44***	0.20***	1.00		
<i>conf_sj</i>	0.20***	0.29***	0.33***	0.61***	1.00	
<i>conf_gob</i>	0.11***	0.36***	0.21***	0.43***	0.50***	1.00

Correlaciones México (Spearman's rho)

	<i>conf_c~d</i>	<i>conf_e~r</i>	<i>conf_med</i>	<i>conf_pol</i>	<i>conf_sj</i>	<i>conf_gob</i>
<i>conf_comun~d</i>	1.00					
<i>conf_ejer</i>	0.18***	1.00				
<i>conf_med</i>	0.22***	0.46***	1.00			
<i>conf_pol</i>	0.15***	0.30***	0.35***	1.00		
<i>conf_sj</i>	0.14***	0.31***	0.35***	0.56***	1.00	
<i>conf_gob</i>	0.15***	0.34***	0.35***	0.46***	0.58***	1.00

CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES DE SEGURIDAD PÚBLICA

Correlaciones Brasil (Spearman's rho)

	<i>conf_c~d</i>	<i>conf_e~r</i>	<i>conf_med</i>	<i>conf_pol</i>	<i>conf_sj</i>	<i>conf_gob</i>
conf_comun~d	1.00					
conf_ejer	0.17***	1.00				
conf_med	0.21***	0.34***	1.00			
conf_pol	0.25***	0.33***	0.32***	1.00		
conf_sj	0.24***	0.30***	0.31***	0.53***	1.00	
conf_gob	0.17***	0.33***	0.38***	0.44***	0.57***	1.00

Correlaciones Chile (Spearman's rho)

	<i>conf_c~d</i>	<i>conf_e~r</i>	<i>conf_med</i>	<i>conf_pol</i>	<i>conf_sj</i>	<i>conf_gob</i>
conf_comun~d	1.00					
conf_ejer	0.20***	1.00				
conf_med	0.14***	0.33***	1.00			
conf_pol	0.09**	0.48***	0.32***	1.00		
conf_sj	0.11**	0.29***	0.34***	0.37***	1.00	
conf_gob	0.16***	0.21***	0.31***	0.33***	0.43***	1.00

Correlaciones Perú (Spearman's rho)

	<i>conf_c~d</i>	<i>conf_e~r</i>	<i>conf_med</i>	<i>conf_pol</i>	<i>conf_sj</i>	<i>conf_gob</i>
conf_comun~d	1.00					
conf_ejer	0.14***	1.00				
conf_med	0.14***	0.43***	1.00			
conf_pol	0.16***	0.41***	0.43***	1.00		
conf_sj	0.12***	0.33***	0.36***	0.58***	1.00	
conf_gob	0.15***	0.33***	0.36***	0.50***	0.55***	1.00

8. Confianza en las instituciones: sindicatos, Iglesia, medios de comunicación, empresas y ONG's

Estefanía Michel, Odette Ramo y Paulino Madrazo

El presente análisis pretende descifrar el intrincado proceso de la confianza ciudadana en las instituciones sociales. La confianza en las instituciones sociales nos iluminará el camino para comprender de qué manera las instituciones son percibidas por los ciudadanos y qué factores son afectados por la ausencia o aprobación en dichos organismos. El papel de las instituciones es fundamental para la democracia por lo que su estudio es relevante en el quehacer del científico social que busca guías y métodos para afinar y pulir la democracia ya existente en México.

Introducción

El presente capítulo pretende dar respuesta a cuáles son los factores que determinan o influyen sobre la percepción que los mexicanos han desarrollado sobre las instituciones sociales, las cuales si bien no son las típicamente asociadas a la democracia, desempeñan un papel fundamental en la vida democrática de los mismos y tienen alcances sobre el resto de los ámbitos propios de una democracia. Las instituciones que se abordarán en el presente capítulo son aquellas que no son propiamente

parte del Estado, ni exclusivamente sociales, pero que al perseguir sus propios intereses interactúan con el gobierno y la sociedad, generando una representación de sectores de la sociedad y parte fundamental en el funcionamiento de una democracia como lo es la mexicana. La Iglesia, los sindicatos, los medios de comunicación, las empresas y los organizaciones no gubernamentales son cinco instituciones que se analizarán y se explicará por qué algunas carecen de confianza mientras que otras tienen una gran aceptación. A partir de esto, se examinarán las implicaciones que esto tiene sobre la democracia y cuáles son los determinantes detrás de la evaluación para las mismas.

Los politólogos y funcionarios públicos encontrarán en este capítulo un análisis político-social sobre la percepción del desempeño institucional en la sociedad mexicana; en espera de que resulte en un ejercicio de reflexión que permita detectar las debilidades, fallas y aciertos para mejorar el funcionamiento de las instituciones que carecen de confianza ciudadana. El presente capítulo no está dirigido únicamente a los analistas políticos, sino a los ciudadanos, estudiantes, periodistas, investigadores, y docentes, preocupados por la opinión pública en torno a la confianza de instituciones políticas, sociales, empresariales, civiles y religiosas. El lector interesado en los temas referentes a las instituciones y a la evaluación de su desempeño, en términos de confianza, podrá observar de qué manera la sociedad mexicana castiga o premia a aquellas instituciones con su confianza y apoyo. La tarea de limpieza de las instituciones, en términos de lograr una mejor aceptación y confianza, no es únicamente de funcionarios públicos ni del gobierno, sino que es una labor ardua que debe sostenerse con el esfuerzo y dedicación de la sociedad civil, los poderes de gobierno y las mismas instituciones. Cabe resaltar que la mejora institucional conlleva a un círculo virtuoso de calidad institucional, gubernamental, de la sociedad civil y de grupos de interés que retroalimenta la democracia en su sentido más profundo: la representación de los intereses de la mayoría de los ciudadanos, por vías

consensuadas, y de pleno derecho y oportunidad real de participación en la vida política.

Las instituciones son actores independientes —al menos en algunos casos— del Estado. Entre sus funciones principales se encuentran canalizar las demandas entre grupos de actores mediante procedimientos establecidos y previamente conocidos y aceptados por los jugadores, así como el ejercicio de las prácticas democráticas conjuntamente con otras instituciones, grupos de interés o gobierno, ya sea en la formación de políticas públicas o en los acuerdos sobre el funcionamiento y mecanismos propios de una democracia e incluso en la relación entre los diferentes actores y las instituciones.

Sin embargo, el desempeño de las instituciones (los resultados y el nivel de satisfacción con las soluciones a las demandas tanto ciudadanas como de actores políticos y grupos de interés) en ocasiones es opacado por la percepción de la propia institución. La imagen y, por supuesto, la confianza y evaluación institucional, depende de los intereses que tal organización representa, de quiénes la representan y de la imagen creada a partir de los medios de comunicación y grupos de interés, los cuales subrayan aspectos que en conjunto sirven al ciudadano para tener una idea de cómo realmente se desempeña tal institución. A eso le llamamos *confianza institucional*.

Como la identidad y el involucramiento en la política, la confianza claramente trae dos diferentes escenarios: uno de fenomenología y otro de transacciones sociales (Tilly, 2003). La confianza puede ser pensada como una actitud o como una relación. Para los propósitos de este capítulo, la confianza puede ser vista como una relación, dejando abierto qué actitudes podrían motivar, complementar o resultar de una relación de confianza. La confianza consiste en poner resultados valorados a la disposición de la maldad de otros (Tilly, 2004). Las relaciones basadas en la confianza incluyen aquellas en las que la gente toma este tipo de riesgos. Es así como las redes de confianza consisten en ramificaciones

de conexiones interpersonales en las cuales las personas ponen un conjunto de recursos o medios —generalmente apreciados— y se someten a un riesgo.

La confianza en una institución puede ser abordada desde dos vertientes. La primera de ellas es el lado de la demanda, es decir, de las preferencias y requerimientos que se hacen hacia la institución. En segundo lugar podemos estudiar la confianza institucional desde el lado de la oferta, es decir, del desempeño y las soluciones que ofrecen las instituciones a las querellas exigidas por los diferentes actores mencionados anteriormente. La confianza es básicamente una evaluación de cómo las instituciones interactúan en el flujo de demanda y oferta de los jugadores políticos, civiles, empresariales y/o religiosos. También es la respuesta a los resultados producidos gracias a la interacción entre instituciones de diverso carácter e interés.

Existe un menú completo de variables que influyen positiva o negativamente sobre la confianza y aceptación de las instituciones entre la sociedad mexicana. Entre las variables demográficas se encuentra que la edad, el sexo, la religión, el nivel de escolaridad y la clase social, tienen una influencia importante en los niveles de confianza en las instituciones. Por otro lado, variables de tipo político-social como preferencias partidistas, preferencias políticas (izquierda-derecha), políticas públicas (como seguridad social), el *framing* y el nivel de exposición en los medios de comunicación, la pertenencia a organizaciones civiles y/o sociales, y la aceptación de la democracia, intervienen en la evaluación hacia las instituciones, la cual, se ve reflejada en la confianza depositada en las mismas. La confianza, aceptación o rechazo de las instituciones por parte de los ciudadanos, es capturada gracias a la radiografía social por excelencia, la encuesta. Más adelante se detallará el sistema metodológico y las encuestas empleadas para el análisis del presente capítulo.

La confianza institucional es una herramienta para el analista político, al permitirnos observar de qué manera percibe la sociedad el de-

sempañ y funcionalidad de las instituciones del Estado, y cuáles son las consecuencias y motivaciones.

Instituciones sociales

Sindicatos: orígenes y objetivos iniciales

La corriente teórica sobre el sindicalismo tiene gran consenso sobre el origen y, en un principio, los objetivos de los sindicatos. Las organizaciones sindicales iniciaron como un mecanismo de defensa y protección del sector obrero y trabajador ante la creciente industrialización, la cual generó condiciones laborales muy distintas a las que habían prevalecido previo al desarrollo tecnológico del siglo XIX. Las nuevas condiciones de escasa higiene, jornadas laborales intensas, los riesgos laborales por intoxicación, discapacidad, e incluso la muerte, aumentaron conforme se dio el avance tecnológico y se fortalecieron las industrias de ferrocarriles, mineras y manufactureras. Ante dichas circunstancias, los trabajadores comenzaron a organizarse alrededor de sindicatos, es decir, de instituciones que orientaban políticas de protección a los trabajadores frente al patrón. El objetivo principal, original, de los sindicatos era influir en la política para conseguir beneficios y protecciones laborales que posteriormente se consolidaron en beneficios propios del Estado de Bienestar, el cual nació como resultado de las demandas de los sindicatos, es decir, como la respuesta institucional del Estado a las demandas de las organizaciones sindicales.

Sindicatos y partidos, ¿comunidad o separación?

En muchos países, como en Francia e Inglaterra, los sindicatos se centralizaron y unificaron al grado de representar a una gran parte de la

población y comenzaron a distinguirse por preferencias laborales proteccionistas y políticas sociales que favorecían a la clase más pobre, la cual coincidía con la clase obrera. De este modo, comenzó a diseñarse un arreglo entre las organizaciones sindicalistas y los partidos políticos. Dicha relación se convirtió en un asentamiento de las preferencias del sector trabajador en la formulación de políticas públicas; incluso, posteriormente, creció hasta que tales partidos laboristas, identificados con la clase trabajadora, llegaron a formar al gobierno.

En general, los sindicatos que acogieron las demandas de la clase obrera fueron históricamente identificados con los partidos de izquierda. El motivo de esta asociación entre sindicatos e izquierda se debe a la confluencia de intereses y demandas de ambos actores. Los sindicatos demandan protecciones laborales y los partidos de izquierda abogan por una ampliación del Estado de Bienestar y de protecciones para las clases menos privilegiadas o dañadas por el sistema de mercado y por la creciente tendencia de inmersión de la economía doméstica en la economía global. De esta forma, sindicatos y partidos de izquierda coinciden en que es necesaria la aplicación de políticas públicas dirigidas a una destinataria: la clase menos privilegiada, que en la mayoría de las ocasiones resulta ser la clase trabajadora. La conjunción entre el sindicalismo y los partidos de corriente de izquierda derivó en diversas especies de partidos como comunistas, nacionalsindicalistas —como en el caso de España— y por supuesto en los extintos casos trotskistas, guevaristas, y aquellos que aún permanecen en el mundo aunque concentrados y en casos muy específicos, como el socialista revolucionario en Cuba y el maoísta en China.

El caso del sindicalismo mexicano

El caso del sindicalismo mexicano es teóricamente distinto a los casos europeos mencionados anteriormente y las implicaciones de la confianza

en sindicatos es muy distinta a la del resto del mundo. Por ello es importante delinear someramente la raíz histórica del sindicalismo mexicano y las diferencias con la historia “oficial” y consensuada del sindicalismo europeo.

Históricamente, en México las condiciones que vieron crecer al sindicalismo generaron distintos frutos. La preeminencia del régimen autoritario y hegemónico fue la cuna que meció el movimiento sindical mexicano. El partido oficial, el Partido Revolucionario Institucional (PRI), fundado en 1928 bajo el nombre del Partido Nacional Revolucionario, con la batuta del presidente Calles, fue el creador de muchas centrales obreras, como la CTM. El PRI era el jefe supremo de las organizaciones sociales, es decir, era el jefe de la organización sindical. En México, el nacimiento y desarrollo de los sindicatos está asociado al PRI. El partido deseaba mantener a los obreros controlados y organizados de manera que cuando el tiempo de campañas y elecciones llegara, el partido pudiera hacer funcionar su maquinaria de disfraz democrático, cobrando las políticas proteccionistas, las exenciones fiscales, la dotación de recursos a cambio de la movilización y el apoyo a favor del partido del gobierno. De esta forma, el sindicalismo mexicano era, mejor dicho, un sistema clientelista y corporativista en el cual los favores recibidos se pagaban con favores de apoyo al gobierno autoritario y se traducían en votos en el periodo electoral.

Así, los intereses sindicalistas estaban concentrados en la clase agricultora (gran porcentaje de la población mexicana se dedicaba a las actividades agrícolas, pecuarias y ganaderas). El partido respondía con apoyos al sector agricultor, protecciones, subsidios y muchos otros favores tanto para la base sindicalista como para los líderes sindicales, quienes al mismo tiempo eran premiados con cargos políticos en el gobierno y/o en el PRI. De esta forma, en el imaginario de la ciudadanía mexicana, el PRI está fuertemente relacionado con los sindicatos y las centrales obreras, ya que en muchas ocasiones los actores pertenecían a sindicatos, gobierno

y partido. El sindicalismo mexicano está fuertemente marcado y arraigado a la cooptación y control de los sectores obrero y campesino de la sociedad mexicana.

La mancuerna entre sindicatos y PRI permanece en el colectivo mexicano. A diferencia del caso del sindicalismo europeo, en México, el sindicalismo está asociado al partido oficialista, cerrado, autoritario y sin ninguna tendencia clara partidista, sino más bien, un partido de centro, que bien puede adoptar políticas de derecha como de izquierda, liberales como conservadoras.

El corporativismo mexicano, ¿aleación entre gobierno y sindicatos?

El corporativismo, “sistema de representación de intereses en el cual las partes constitutivas están organizadas dentro de un número limitado de categorías singulares, obligatorias, jerárquicamente ordenadas, y funcionalmente diferenciadas, reconocidas o autorizadas (si no creadas) por el Estado, a las que les concede un deliberado monopolio de representación, dentro de sus respectivas categorías, a cambio de seguir ciertos controles en su selección de líderes y articulación de demandas y apoyos” (Schmitter, 1974), está asociado a la subordinación de intereses individuales por intereses de unidad como los de la nación; esta fue la forma que adoptó el sindicalismo en México.

El corporativismo fue el estilo de vida que adoptaron las organizaciones de trabajadores, obreros, campesinos y burócratas. El arreglo institucional que prevaleció fue el de la corrupción al interior de la estructura jerárquica y en las prácticas de manejo discrecional de los recursos. Una característica más fue la sumisión de las centrales trabajadoras y obreras al mando del jefe supremo del partido oficial: el presidente. Las prácticas de nepotismo y los favores entre gobernadores, síndicos, líderes sindicales, congresistas y empresarios, fueron las condiciones *sine*

qua non de la relación entre instituciones y gobierno. El apoyo en movilizaciones al presidente, en las campañas electorales, en embargos de urnas y boicots a empresas que se salían del huacal, era parte de los requisitos del gobierno para otorgar licencias de organizaciones sindicales, subsidios, préstamos, exenciones fiscales, ventas de empresas estatales y puestos burocráticos.

Los trabajadores del gobierno, en consecuencia, apoyaron al régimen y al partido del gobierno y se sumaron al PRI en “agradecimiento” por los beneficios recibidos, como seguridad social, pensiones y un trabajo asegurado en la burocracia mexicana.

El caso de la iniciativa privada estuvo dividido. Por un lado, los empresarios cercanos al PRI, que apoyaban a la CTM, fueron beneficiados por el gobierno con políticas proteccionistas como aranceles, exenciones de impuestos, subsidios, créditos, monopolios naturales, por mencionar algunos. El PRI, por su cuenta, cobraba la ayuda mediante cuotas sindicales que iban al financiamiento de campañas y cooptación electoral, así como también paraban en muchos de los casos no completamente documentados, a las arcas personales de la élite política y del presidente. Por otro lado, el sector empresarial en conflicto con el gobierno enfrentaba grandes dificultades para sobresalir en el mercado. Persecución hacendaria (terrorismo fiscal), limitaciones a la competencia, condicionamiento de membresía sindical para contratar empleados, pago de altas cuotas sindicales, entre otros, son ejemplos de las consecuencias de no tener cabida en el arreglo institucional del sistema corporativista que se vivió en México durante el siglo XX.

El corporativismo mexicano fue una forma de gobernabilidad paralela al Congreso y a la lógica ciudadana. Para que éste funcionara no bastó que el Estado se apoyara en el monopolio de la representación de los sindicatos corporativos a través de medidas legales y extralegales, sino que se nutrió de un amplio sistema de intercambios con las bases obreras a cambio del orden social, el apoyo a las políticas gubernamen-

tales en lo económico, político y social y en el voto por el PRI (de la Garza,); de esta dinámica aún se conservan vestigios, bien arraigados en el subconsciente colectivo, y en un grupo significativo de priistas muy conscientes de su lealtad. El peso del Estado y las tradiciones sindicales y obreras pesan todavía mucho en México, pero el futuro puede cambiar en la nueva coyuntura marcada por el triunfo del PAN sobre el PRI.

Es probable que los resultados de las elecciones del año 2000 —que significaron la derrota del PRI por primera vez en su historia— abran una nueva etapa para las relaciones entre sindicatos y Estado.

Medios de comunicación

El mundo, hoy por hoy, es un universo caracterizado por estar globalizado y completamente mediatizado. La información al instante se ofrece por las vías tradicionales —TV, Radio, Prensa— y por vías mucho más expeditas, ciudadanas y autónomas como en el caso de *Blogs*, *Internet*, *Twitter*, *Facebook* y *Buzz*, por mencionar sólo algunas de las más populares en cuanto a consultas diarias en el mundo. De esta manera, los medios de comunicación —formales— y los ciudadanos convergen en la tarea institucional de dar forma y cauce a las prácticas democráticas de México. Los medios fungen como un actor de diálogo entre las instituciones políticas, sociales y económicas, y entre los ciudadanos, no en el plano de adulator del régimen, sino como una institución contestataria, pero a la vez informativa que puede crear un sentimiento de aprobación o rechazo hacia diversos actores y/o instituciones que forman parte del andamiaje democrático mexicano.

Se tiene la percepción de que los medios de comunicación son el reflejo de la sociedad sobre la que hacen noticia; de que los medios informan los malestares, decepciones, demandas, anhelos y acontecimientos de la vida de un país y de su relación con el mundo. Es cierto que los

medios de comunicación tienen un gran impacto en la sensibilización de la sociedad mexicana, no en vano es denominado el quinto poder. Sin embargo, los medios de comunicación no tienen únicamente la tarea de informar a los ciudadanos sobre los asuntos públicos, ahora también se espera que lideren la organización del debate público, una función que tradicionalmente corresponde a las instituciones y organizaciones políticas.

Investigaciones recientes han demostrado que el contenido de las noticias es un indicador imperfecto de lo que los ciudadanos piensan y hacen. Contrario a lo creído anteriormente, las noticias no son un “espejo” de la sociedad. Las noticias son más bien una versión seleccionada de la realidad gobernada por convenciones que llevan a los periodistas a proveer información sobre la opinión pública limitada y en algunos casos sesgada (Patterson, 2007).

Los estudios analíticos de contenido indican que —en el mejor de los casos— los medios proporcionan un mapa inexacto de la realidad mexicana. Este problema reside en tres orientaciones sesgadas de la prensa escrita, radiofónica, televisiva y de Internet: la novedad, los sucesos y los líderes. Las noticias tienen un efecto miope y de corto alcance en la memoria de los ciudadanos. Las noticias, a diferencia de los problemas sociales, políticos y económicos que aquejan a la estructura social, tienen raíces poco profundas. Los medios resaltan las noticias de forma selectiva y una nueva reemplaza a otra, y así sucesivamente, por lo que en la mente del ciudadano sólo queda el recuerdo selectivo de las historias noticiosas. En algunos casos incluso se viven historias metanarrativas con vida propia, tanto para los periodistas como para la persona que sigue la crónica periodística y se apodera de los medios durante más tiempo.

Por otro lado, sin algún suceso fuerte, los problemas sociales casi nunca reciben mucha atención en las noticias. La mayoría de estos problemas parecen lo mismo que los pasados, una monotonía de igualdad reduce su valor como noticias y les reduce importancia como acontecimientos no-

vedosos. En cambio, cualquier problema que se presente como un suceso fuerte recibirá mucha mayor cobertura y atención, como en el caso de los golpes hacia el crimen organizado por parte del gobierno, que desvían por completo la atención de problemas sociales igual y mayormente apremiantes que el combate al narco, pero de menor intensidad noticiosa.

Los ciudadanos, y la opinión pública que ellos representan, se encuentran al final de la jerarquía de noticias, la opinión pública sólo es considerada digna de ser noticia cuando empodera o constriñe la acción de líderes importantes.

Los medios a los que hace referencia este estudio están basados en la comunicación unidireccional, esto es, permite que las entidades que controlan la información que se proporciona tengan cierto dominio, manejo y hasta posibilidad de manipulación de sus receptores. Es por esta razón que surge cierta desconfianza hacia los medios de comunicación; sin embargo, dada la cobertura y alcance que tienen dichos medios, esta institución se ha convertido en la principal fuente de información. Además, la influencia que tienen éstos sobre las personas es indiscutible. Por ejemplo, en el contexto político, existen posturas que vinculan a los medios de comunicación con el fenómeno de desinterés por la política, con la extensión de la desconfianza hacia los gobernantes y los partidos, y con el riesgo de desaparición de una ciudadanía informada —o con la aparición de una ciudadanía mal informada— y despreocupada del interés general y de los grandes problemas nacionales (Paramio, 2002).

La estructura de medios masivos de comunicación que existe en México no va de acuerdo con la idea de democracia. En ocasiones, ha surgido una postura en contra de los medios que los califica de parciales e incluso analíticamente ineficaces, descalificando el papel educador de éstos y asignándoles efectos que perjudican la formación de los ciudadanos.

Es importante recordar lo que el italiano Humberto Eco enfatizó respecto a los medios de comunicación: “se puede estudiar desde una

perspectiva apocalíptica, identificando sus vicios, o integrada, exaltando sus bondades”.

Iglesia

En México, un país predominantemente católico y con prácticas religiosas fervientes y fuertemente enraizadas, es innegable el papel que ha desempeñado la Iglesia con el establecimiento de un marco dentro del cual los mexicanos construyen y circunscriben su forma de actuar y el cual determina su sistema de valores ordenando las prioridades que no sólo como católicos sino también como personas, ciudadanos, padres, hijos o hermanos deben tener.

El estudio de la Iglesia como una institución política y social es sumamente importante para comprender la confianza entre actores políticos seculares y actores dentro de la jerarquía eclesiástica, y para comprender la importancia que tiene la interacción entre los dos últimos actores y los ciudadanos mexicanos. Por muchos años, la Iglesia perteneció al Estado, pero a partir de las Leyes de Reforma, éste se convirtió en un Estado secular, con respeto de culto y sin ninguna religión oficial; sin embargo, aunque Iglesia y Estado se han divorciado, la relación entre la Iglesia y los mexicanos es tal, que a pesar de los constantes ataques y altibajos del matrimonio, ha conservado su importancia e incluso se ha fortalecido.

La relación histórica entre la Iglesia, el Estado y los ciudadanos ayuda a comprender por qué en la actualidad la Iglesia cuenta con una gran aceptación y confianza por parte de los ciudadanos mexicanos, y en qué grupos sociales —por edad, sexo, escolaridad, simpatía partidista, entre otros— se cumple esto.

La Iglesia, al estar asociada fuertemente al Estado, previo a la Reforma, servía como un puente entre el gobierno y los ciudadanos, es decir, como un vocero de los terratenientes locales, del gobierno federal y de

los actores de la alta esfera política. Conforme se alcanzó el Estado secular, la Iglesia y los clérigos dejaron su papel complaciente y formaron una institución crítica hacia la política y los líderes políticos.

Es importante señalar que el significado de un Estado secular y de una herencia de prácticas religiosas tiene un fuerte impacto en la confianza de los ciudadanos hacia la Iglesia y en cómo la perciben en el ambiente democrático mexicano.

Resulta relevante comprender la secularización del Estado mexicano, y una manera de aproximarnos a nuestro objetivo del análisis de la confianza en la Iglesia es mediante el estudio del impacto y significado del proceso secular. La teoría de la modernización delineada por Inglehart (1997) permite analizar las implicaciones de una mayor secularización en la confianza de los ciudadanos en la Iglesia y en su interacción con otras instituciones.

Existen dos escuelas principales de la teoría de la modernización, la marxista (que postula que la economía, la política y la cultura están fuertemente relacionadas, pues el desarrollo económico determina las características políticas y culturales de la sociedad) y la weberiana (la cultura moldea la vida económica y la vida política), las cuales comparten un punto crucial: el cambio socioeconómico sigue patrones coherentes y relativamente predecibles.

De esta forma, Inglehart lleva a cabo un estudio para probar la hipótesis de que el desarrollo económico conlleva a cambios específicos en *mass values* y sistemas de creencias. El concepto de *ética protestante* es obsoleto si consideramos que es algo que sólo puede existir en países protestantes; no obstante, el concepto general weberiano de cómo la cultura influencia el crecimiento económico es crucial.

La secularización está íntimamente ligada a la modernización. Ésta involucra algo más que el alejamiento de tradiciones culturales (basadas en normas religiosas). Para Weber, la llave de la modernización era el movimiento de una cosmovisión basada en la religión a otra con base en

elementos legales-rationales. Existen dos componentes de la modernización: la secularización y la burocratización.

Weber enfatizó en el aspecto cognitivo de la secularización: el surgimiento de la cosmovisión científica era el factor crucial que permitió el declive de los elementos sagrados-pre-rationales de la fe religiosa. Más recientemente, Inglehart argumenta que el surgimiento de una sensación de seguridad dentro de los países más desarrollados ha tenido también un papel importante en el declive de las orientaciones religiosas. La posmodernización *desenfatisa* todo tipo de autoridad, ya sea religiosa o secular, dando lugar a una mayor autonomía del individuo en la persecución de su bienestar subjetivo. En la modernización, el *core project* es el crecimiento económico. La teoría de la modernización implica que sí existen patrones culturales coherentes, y que éstos están relacionados con cierto nivel de desarrollo económico de un país.

La variación cultural entre países tiende a seguir patrones predecibles porque algunas formas de hacer funcionar a la sociedad operan mejor que otras. Se da una suerte de elección racional: la gente maximiza una variedad de bienes, de los cuales los más básicos son los de sobrevivencia, y sus culturas son estrategias para sobrevivir.

La tesis del cambio en valores predice un cambio gradual intergeneracional de valores materialistas hacia valores posmaterialistas, tesis corroborada para el periodo de 1970 a 1994 en Europa occidental. Este camino no es automático por el simple hecho del relevo generacional. Algunos factores económicos, como la inflación y el desempleo, también afectan el cambio en valores. En escenarios de extrema incertidumbre, como el de la antigua Unión Soviética, con estándares de vida descendientes y menores expectativas a futuro, no se esperaría un movimiento hacia el posmaterialismo. Tampoco el corrimiento hacia éste es un fenómeno occidental. Se encuentra en sociedades con amplias diferencias institucionales y culturales. En todo caso, está ligado con la prosperidad y parece ocurrir en cualquier sociedad que ha experimentado crecimen-

to económico suficiente tal, que las generaciones jóvenes han vivido una seguridad financiera importante durante sus años de formación a diferencia de las generaciones mayores.

La Iglesia ha sido reemplazada por una forma de religiosidad contemporánea basada en la libertad creciente del individuo (De la Torre, 2005). “Aunque sustancialmente sigue siendo cierto que la Iglesia católica mexicana es parte integrante de la estructura de poder [...] es válido preguntarse si es también un agente de democratización” (Loaeza, 1985).

Empresas

El sector privado es una institución importante en el desarrollo de la democracia y en el equilibrio entre el gobierno y los consumidores. La democracia requiere de una saludable relación entre la iniciativa privada (IP) y el gobierno, de manera que las necesidades e intereses de los ciudadanos mexicanos puedan ser satisfechos dentro del marco legal permitido por los acuerdos del régimen democrático.

Históricamente, el sector privado está asociado a la élite burguesa y predominantemente acaudalada. Marx (1946) enfatizó su teoría del capital asentando las bases para el estudio de la relación entre los trabajadores y el capital. Su teoría sirve para comprender a la clase trabajadora, generalmente asociada a partidos de izquierda, laboristas y trabajadores en sectores de manufactura, industria, agricultura. También las personas sindicalizadas y que confían en sus representaciones laborales, históricamente tienen una menor confianza en el sector privado, ya que los sindicatos defienden los intereses ante los patrones.

No hay que olvidar que la confianza en la iniciativa privada también depende de la distribución de la renta y en la desigualdad existente en la sociedad. Una sociedad fuertemente polarizada en torno a la distri-

bución del ingreso, como el caso de la mexicana, enfrenta una mayor desconfianza hacia el sector privado y hacia las empresas que permiten el enriquecimiento de un muy pequeña parte de la población.

Por otro lado, la relación entre el gobierno y las empresas es tomada en cuenta cuando los ciudadanos califican su nivel de confianza hacia el sector privado. Las políticas proteccionistas o los favores políticos y/o económicos, como permisos, licencias y exenciones de impuestos que el gobierno otorga a las empresas por su apoyo hacia él e incluso por el apoyo económico en la temporada electoral, son calificadas en detrimento de la confianza en la IP.

Sin embargo, en la actualidad, las empresas pueden también no ser vistas meramente como los antagonistas o los causantes de la desigualdad en México. La iniciativa privada cada vez se involucra más con la sociedad mediante fundaciones y proyectos ecológicos, de responsabilidad social, como apoyo al combate al crimen, fijando su postura en contra de la corrupción y de la piratería. La imagen de la iniciativa privada ha cambiado positivamente en la sociedad, por lo que los niveles de confianza en las instituciones empresariales, como el Consejo de Comunicación Empresarial, va en aumento. A lo largo del capítulo examinaremos que la confianza en las empresas se ve reflejada en un grupo específico de la población que comparte características demográficas y socio-políticas peculiares, así como ideológicas.

Organizaciones no gubernamentales

Como uno de los resultados de la Gran Depresión de 1929, el Estado norteamericano tomó un papel nuevo ante la sociedad, por medio del cual intervendría para intentar mejorar los niveles de vida de la población. Mediante el Estado de Bienestar, el gobierno proporciona ayuda con empleos, subsidios, políticas de compensación, etcétera. Ante el apa-

rente éxito de este mecanismo, cada vez más países adoptaron sistemas gubernamentales con objetivos similares. Sin embargo, el avance hacia el neoliberalismo ha despertado interés en organizaciones no gubernamentales y su función como proveedoras de bienestar social.

La creciente globalización, el capitalismo y el declive del Estado, ha dado lugar a que organizaciones no gubernamentales cubran una gran cantidad de actividades como el desarrollo sustentable, fomento de derechos humanos, cuidado del medio ambiente, así como muchas otras que han sido ignoradas por agencias gubernamentales (Fisher, 1997). Estas organizaciones son una alternativa que aparentemente satisface lo que el gobierno no hace.

Muchos de los cambios que se viven en nuestro país se deben a la labor de las ONG's nacidas de la iniciativa de los ciudadanos que aspiran lograr una mejor calidad de vida. En México, como en otras partes del mundo, han adquirido gran importancia y han rebasado al gobierno en su capacidad para resolver problemáticas de carácter social, económico y en casos políticos.

Las organizaciones no gubernamentales son instituciones que impactan en el tejido social, ya que articulan intereses que las instituciones políticas dejan fuera de la agenda. De esta manera, las instituciones cuentan con el apoyo de la ciudadanía y tienen un carácter independiente de los niveles de gobierno, lo cual genera una mayor confianza en su estructura interna y en la creación de resultados.

No hay que olvidar que la misma independencia y autonomía de las ONG's hacen que los recursos disponibles para tales instituciones sea mucho menor que si contara con una fracción del presupuesto nacional. Lo cual genera problemáticas sobre la capacidad de hacer frente a las demandas ante dicha restricción presupuestal. A la larga, la falta de recursos para dar respuesta a las querellas ciudadanas hacia las ONG's puede resultar insatisfactoria, o muy promisoria y poco realista, lo que puede derivar en una desilusión de dichos organismos. La sociedad civil

es la encargada de permitir la entrada de recursos a las ONG's a través de donaciones para su supervivencia.

Datos

Los datos utilizados provienen de la Encuesta Mundial de Valores 2005. La encuesta se realizó para conocer los valores, actitudes, opiniones, preferencias y comportamiento de los ciudadanos, así como algunas de sus características sociodemográficas.

La población objetivo que se busca estudiar con la encuesta son los mexicanos de 18 años o más que viven en el territorio nacional. Se busca que los resultados de la encuesta sean representativos de las opiniones y las preferencias de los ciudadanos obteniendo la información a través de entrevistas realizadas persona a persona. La totalidad de las entrevistas se llevó a cabo de manera personal y en vivienda.

La encuesta nacional tiene 155 puntos de levantamiento de las entrevistas, que corresponden a 74 ciudades de más de 15 mil habitantes y 51 localidades de menos de 10 mil habitantes. En total se realizaron 1,535 entrevistas en 116 municipios del país y 7 delegaciones del Distrito Federal.

Descripción de la muestra

El tamaño de la muestra es de 1,560 entrevistas ($n=1,560$). Este número está definido en función del margen de error teórico deseado para obtener una inferencia confiable de los resultados a nivel nacional; en este caso el margen de error teórico es de $\pm 2.5\%$ con un nivel de confianza de 95%. Se obtuvo una tasa de rechazos de 26%, que corresponde a un total de 1,560 entrevistas efectivas de un total de 2,108 contactos personales.

De los encuestados 49.17% son hombres y 49.83% corresponde a personas de sexo femenino con un rango de edades que va desde los 18 a los 87 años. De la muestra, 88.18% corresponde a personas pertenecientes a la religión católica romana y el resto se distribuye entre las siguientes denominaciones religiosas: evangelistas (6.81%), testigos de Jehová (1.96%), protestantes (1.25%), entre otros. De acuerdo con el tipo de localidad, 70% de la muestra es de tipo urbano y el 30% restante se distribuye entre rural y mixto.

Descripción del método

A pesar de que en gran parte de la investigación sobre confianza institucional se han utilizado encuestas tipo panel, en este capítulo se utiliza una de las olas de la Encuesta Mundial de Valores (2005) para analizar las características, preferencias y actitudes de los mexicanos hacia ciertas instituciones, así como los factores que determinan los niveles de confianza o desconfianza respecto a las mismas.

Se utilizó el método de mínimos cuadrados ordinarios para analizar la magnitud y el efecto que variables demográficas, sociales, económicas, políticas y culturales tienen sobre el grado de confianza en la Iglesia, los sindicatos, las empresas, los medios de comunicación y las organizaciones no gubernamentales.

Para poder determinar aquello que afecta la confianza en las instituciones sociales, primero fue necesario identificar cuáles de ellas las representan: instituciones como la Iglesia, los sindicatos, las empresas, las organizaciones no gubernamentales y los medios de comunicación se tomaron como representativas de este tipo de organismos. Las variables dependientes originalmente estaban medidas en una escala del 1 al 4, que iba de mayor a menor grado de confianza. Las variables se recodificaron para que se asignara el mayor grado de confianza al mayor valor

posible de la escala, es decir, el límite inferior se refiere a los encuestados que respondieron “nada de confianza” y el superior a los que respondieron “mucho confianza”.

Se seleccionaron algunas variables independientes con relevancia teórica para el análisis de confianza en instituciones sociales: variables demográficas, económicas, sociales, culturales y de capital social conforman el modelo.

Resultados

La Tabla 1 muestra los resultados obtenidos a partir de la regresión lineal. Se muestra que variables son estadísticamente significativas para cada tipo de institución social analizada. Como se mencionó antes, las variables independientes se clasifican en socio demográficas, económicas, culturales, políticas y de capital social. Las variables de capital social son las que presentan mayor relevancia para el análisis de instituciones sociales.

Iglesia

En cuanto a los factores socio-demográficos que explican la confianza en la Iglesia, sólo el sexo y la escolaridad parecen importar. Aunque más de 90% de hombres y mujeres manifestó que Dios es muy importante en sus vidas (¿Qué tan importante es Dios en su vida? El 10 significa que “es muy importante” y 1 que “no es nada importante”, considerando los valores asignados del 7 al 10), los resultados de la encuesta muestran que 42% de las mujeres opina que la fe religiosa es una de las cualidades que se deben alentar en el hogar, mientras que sólo 35% de los hombres comparte esta opinión. Por otro lado, más de 91% de las mujeres con-

Tabla 1. Comparación de instituciones sociales

<i>Variables</i>	<i>Iglesia</i>	<i>Sindicatos</i>	<i>Empresas</i>	<i>ONG's</i>	<i>Medios de comunicación</i>
<i>Variables sociodemográficas</i>					
Sexo (Mujer=1)	0.161 (0.054)	0.035 (0.054)	-0.210 (0.054)	0.154 (0.137)	-0.084 (0.096)
Edad	-0.003 (0.002)	-0.007 (0.002)	-0.003 (0.002)	-0.010 (0.005)	0.001 (0.004)
Escolaridad	-0.046 (0.013)	-0.029 (0.013)	0.002 (0.013)	-0.005 (0.033)	-0.032 (0.023)
Tipo	-0.011 (0.037)	-0.045 (0.037)	0.064 (0.037)	0.123 (0.093)	0.107 (0.066)
Religión	0.331 (0.084)	0.046 (0.083)	0.028 (0.084)	0.428 (0.214)	0.494 (0.149)
<i>Variables económicas</i>					
Clase	-0.031 (0.023)	0.033 (0.023)	0.057 (0.023)	0.078 (0.058)	0.068 (0.041)
Satisfacción económica	0.029 (0.011)	-0.008 (0.011)	0.015 (0.011)	-0.015 (0.027)	0.000 (0.019)
<i>Variables culturales</i>					
Orgullo nacional	0.135 (0.062)	0.115 (0.061)	0.068 (0.062)	0.281 (0.156)	0.284 (0.110)
<i>Variables políticas</i>					
PAN	0.119 (0.074)	0.015 (0.074)	0.005 (0.074)	0.215 (0.189)	0.115 (0.132)

PRU	0.206 (0.070)	**	0.137 (0.069)	*	0.070 (0.069)		-0.081 (0.177)		0.092 (0.123)	
PRD	0.100 (0.085)		-0.010 (0.085)		-0.176 (0.085)	*	0.012 (0.215)		-0.126 (0.151)	
Grado de democracia	0.015 (0.010)		0.023 (0.010)	*	0.044 (0.010)		0.071 (0.025)	**	0.049 (0.017)	**
<i>Variables de capital social</i>										
Confianza interpersonal	0.080 (0.016)	***	0.088 (0.015)	***	0.070 (0.016)	***	0.244 (0.040)	***	0.214 (0.028)	***
Membresía a organizaciones	0.021 (0.018)		0.085 (0.018)	***	0.023 (0.018)		0.153 (0.046)	**	0.051 (0.032)	
Grado de corrupción	0.004 (0.003)		0.004 (0.003)		-0.005 (0.003)		-0.018 (0.009)	*	0.000 (0.006)	
_cons	1.494 (0.311)	***	0.893 (0.307)	**	0.975 (0.309)	**	4.179 (0.786)	***	0.748 (0.550)	
F=	7.17	***	6.69	***	8.04	***	6.51	***	8.02	***
R2	0.094		0.089		0.104		0.087		0.104	
R2 Ajustada	0.081		0.076		0.091		0.074		0.091	
N=	1055		1046		1050		1041		1052	

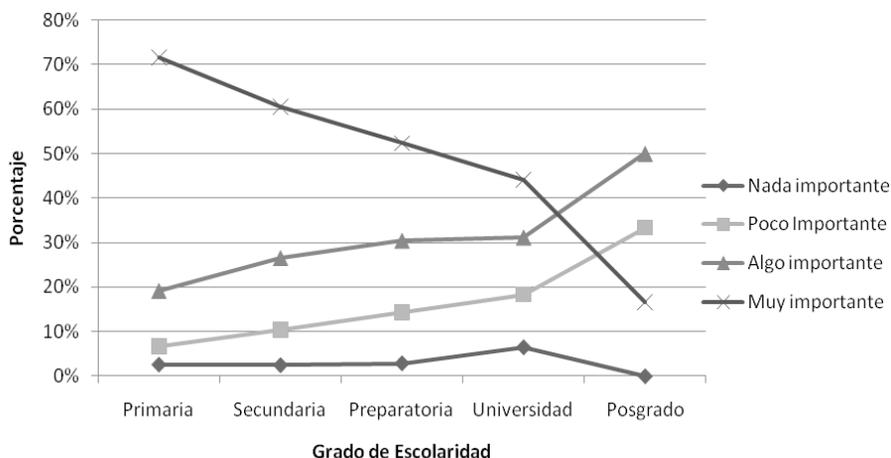
Fuente: Elaboración propia.

sidera que la religión es muy o algo importante en sus vidas, mientras que poco más de 78% de los hombres le da la misma importancia. En cuanto a la pertenencia a la Iglesia o a una organización religiosa, la encuesta revela que sólo 35% de los hombres se considera miembro activo y que 37% asiste a servicios religiosos una o más veces por semana. Por su parte 48% de las mujeres se manifestó como miembro activo y 55% asiste una o más veces a la semana a los servicios.

El nivel de escolaridad provoca dos efectos en contraposición: para el caso estadounidense, por un lado, la asistencia a los servicios religiosos se incrementa dramáticamente a mayor escolaridad en cuanto a individuos; por otro lado, la asistencia a servicios religiosos cae drásticamente al incrementarse el nivel de escolaridad en cuanto a grupos (Sacerdote, 2001). Este doble efecto se explica porque conforme aumenta el nivel de escolaridad aumenta el número de redes sociales que los individuos establecen, pero reduce la certidumbre sobre las creencias religiosas. Como se muestra en la Gráfica 6, la importancia de la religión en la vida de los encuestados cae conforme aumenta el nivel de escolaridad, pasando de 72 a 17% y de 7 a 33% de nivel primaria a posgrado para quienes consideran muy importante y poco importante la religión, respectivamente.

Del total de los encuestados, 88.18% manifestó pertenecer a la religión católica romana, lo que explica que ésta tenga un efecto positivo sobre la confianza en la Iglesia; asimismo, poco más de 26% de quienes son católicos creen que los políticos que no creen en Dios no son aptos para ejercer cargos públicos; 36% está en desacuerdo con la no intervención de los líderes religiosos en la forma en que vota la gente en las elecciones y en las decisiones de gobierno, y casi 50% cree que lo mejor para México sería que hubiera más gente con fuertes creencias religiosas en los cargos públicos. Lo anterior demuestra que la importancia del papel que juega la religión en la vida de los mexicanos no sólo se manifiesta al confiar en la institución que representa su religiosidad, sino que se traslada incluso al campo de la política y de las características de los

Gráfica 1. Importancia de la religión por el grado de escolaridad



Fuente: Encuesta Mundial de Valores 2005.

líderes que detentan cargos públicos. Palazzo (1996) plantea la teoría de la secularización —perder la religión pero mantener la participación religiosa— como el efecto de una pérdida colectiva de fe en los líderes religiosos con un incremento de religiosidad desde lo individual. Según dicha teoría, el compromiso personal sobre la fe se ha mantenido a pesar de la caída en la confianza sobre quienes la representan; sin embargo, en México parece que la trinidad que forma religión, religiosidad e Iglesia, no se ha escindido.

Gran parte de la literatura vincula bajos niveles de crecimiento económico con la religión profesada en la nación en cuestión. Los resultados revelan que quienes se encuentran más satisfechos con su situación económica son quienes más confían en la Iglesia. Aquí es importante destacar que aunque la mayor parte de los análisis que se han realizado establece que la religión católica es un detractor del crecimiento y del desarrollo económico, la relación de causalidad aquí establecida se presenta en sentido opuesto: una percepción optimista sobre la situación económica es generadora de confianza. Clausen, Kraay y Nyiri (2009)

encuentran que los individuos más propensos a quejarse sobre su situación en general reportan menor confianza en organizaciones sociales, resultado congruente con lo encontrado en el modelo sobre la institución religiosa.

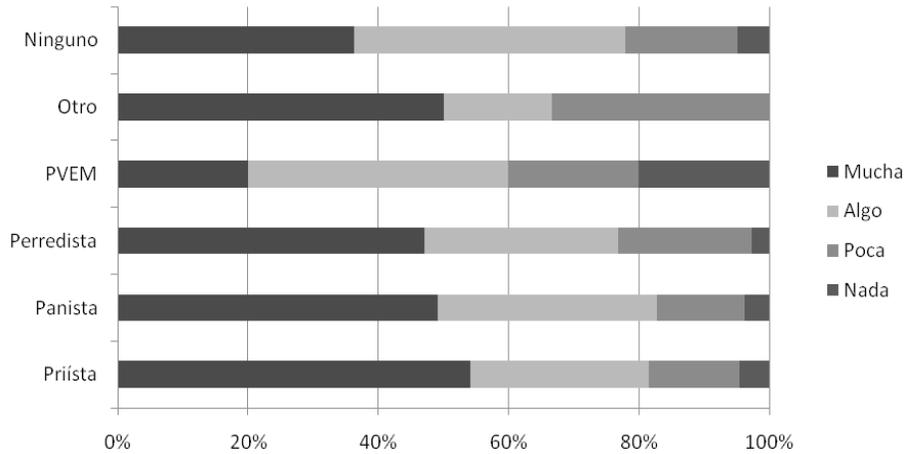
El país había gozado de un crecimiento de 3% del PIB en 2005; Clausen (2009) demuestra que aquellos individuos con una visión pesimista sobre su entorno tienden a desconfiar más de las instituciones públicas, por lo que esta —casi imperceptible— bonanza podría haber incrementado la satisfacción económica de estos individuos, produciendo un aumento del nivel de confianza que asentaban en torno a una gran gama de instituciones; este efecto conocido como “*kvetch*” prueba ser de importancia en el análisis del caso de las organizaciones religiosas, pues demuestra que una actitud optimista de la situación presente —tanto individual como social— genera altos grados de confianza.

Los mexicanos que se consideraron muy o algo priistas son quienes mayor confianza tienen en la religión; a pesar de los resultados obtenidos, son los panistas quienes mayor importancia manifiestan en torno al tema religioso: 82, 83 y 77% de priistas, panistas y perredistas, respectivamente, confían mucho o algo en la Iglesia; 48% de los panistas mencionó que la fe religiosa es una de las cualidades que deben alentarse en el hogar para que los niños aprendan, mientras que 42 y 38% de priistas y panistas, respectivamente, opinaron lo mismo (Gráfica 2).

Sindicatos

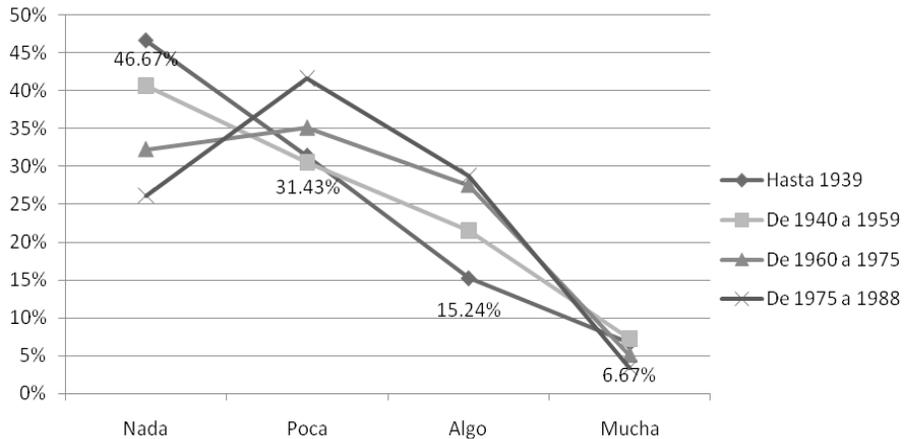
Como se muestra en la Gráfica 3 y en los resultados del modelo, las personas de mayor edad son quienes menos confianza tienen en los sindicatos; este resultado parece contraintuitivo, pues fueron estas generaciones las que se vieron más beneficiadas por el esquema clientelista de principios del siglo XX; sin embargo el conocimiento de las formas en que

Gráfica 2. Nivel de confianza en la Iglesia por identificación partidista



Fuente: Encuesta Mundial de Valores 2005.

Gráfica 3. Confianza en sindicatos por rango de edad



Fuente: Encuesta Mundial de Valores 2005.

operaban y haber experimentado otorgamiento de beneficios a cambio de favores políticos de primera mano, los puede llevar a desconfiar tanto de sus procesos como de los objetivos que persiguen.

Las variables escolaridad, ingreso y clase están positiva y significativamente correlacionadas; si se analiza desde esta óptica el efecto negativo de la escolaridad sobre los sindicatos, esto se debe a que —como se mencionó anteriormente— los apoyos a los sindicatos se dirigían principalmente al sector agricultor y/o campesino y las centrales obreras, cuyos miembros se caracterizan por contar con un grado de escolaridad a veces incluso por debajo de la educación básica.

Finalmente, PRI y sindicatos formaron una mancuerna que permanece en el colectivo mexicano. El partido oficial era el jefe supremo de la organización sindical. Este sistema clientelista y corporativista intercambiaba los favores otorgados por votos en el periodo electoral; el modelo demuestra que ser priista es confiar en esta institución: sin importar que los medios para mantenerse en el poder y para ganarse el apoyo de la ciudadanía hayan sido contrarios a los principios de la democracia, los beneficios dados correspondían al respaldo al partido y tal reciprocidad aún conserva una base leal.

Empresas

El sector privado está asociado a la élite burguesa y acaudalada, factor que se confirma con el efecto positivo y significativo de clase y negativo y significativo por afiliación al Partido de la Revolución Democrática (PRD).

La clase trabajadora, generalmente asociada a partidos de izquierda y habitualmente concentrada en las clases baja y media baja, ve a las empresas como los antagonistas o los causantes de la desigualdad en México. Nuestro país lleva más de dos décadas sufriendo las políti-

cas neoliberales, las cuales son contrarias a los ideales que representan: la promoción de una sociedad más justa, incluyente y democrática. Su oposición a las privatizaciones, a las políticas que creen que están causando la liquidación de la industria nacional, a la apertura indiscriminada al mercado mundial, a la inversión extranjera, al desmantelamiento de los programas de seguridad social, a la suspensión de los apoyos a la producción agropecuaria, al deterioro de la educación y la salud públicas, viene acompañada de un escepticismo y desconfianza en torno a la iniciativa privada y a sus alcances, a sus objetivos y a sus consecuencias. La oposición y desconfianza sobre el sector privado y sus actividades se funda en el argumento de la soberanía nacional y del peligro que representaría para el país insertarse dentro de la estrategia del gobierno de Estados Unidos.

Para la izquierda, su obligación es ser la fuerza promotora e impulsora de un movimiento social en torno a un programa alternativo de salvación nacional, que sea el representante de los sectores sociales y nacionales.

ONG's

En el caso de la edad en relación con las ONG's, la desconfianza se puede entender a partir de que es reciente la importancia que éstas han adquirido y a que no es fácil exigir rendición de cuentas ni monitorear que efectivamente cumplan con los objetivos que se han planteado. El hecho de que la fe religiosa determine la confianza en las ONG's se puede deber a que junto con la profesión de la misma vienen obligaciones morales para con el prójimo. Cheves (1994) establece que la secularización debe ser entendida no como la decadencia de la religión, sino como una pérdida en el campo de los líderes religiosos, es decir, los individuos no han perdido su religiosidad, los líderes religiosos son los que han perdido

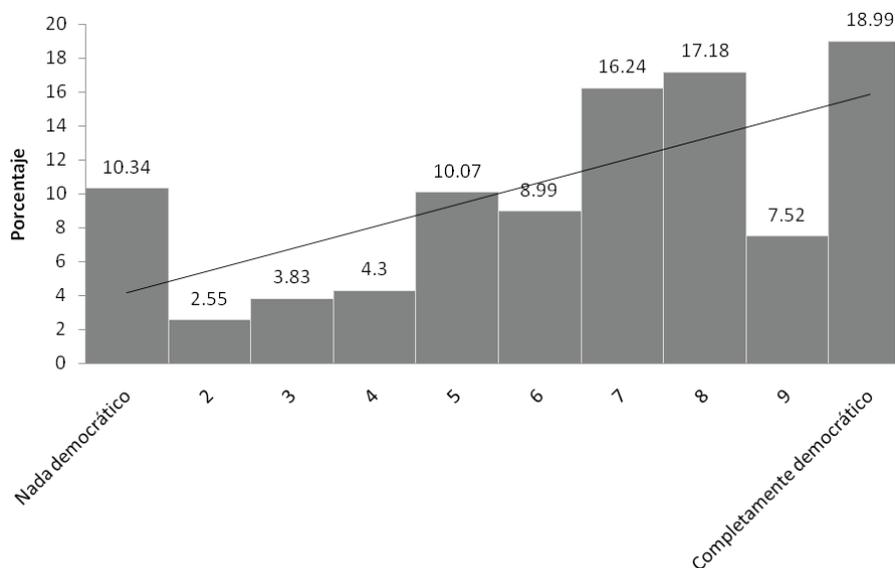
su influencia. Ante esta situación, los individuos siguen practicando los preceptos inculcados, pero lejos de sus líderes.

Grado de democracia

Comúnmente se sabe que los regímenes democráticos no pueden operar sin una integración sustancial de redes de confianza entre los ciudadanos; las democracias contemporáneas se enfrentan a la amenaza de un retroceso en el curso de democratización si grandes segmentos de la población privan de su confianza a los gobiernos (Tilly, 2004). En la encuesta se muestra que la mayor parte de los mexicanos tiene una opinión favorable sobre el grado en el cual el gobierno en México es democrático, concentrando casi 60% de la opinión en los mejores cuatro valores posibles (Gráfica 4).

Muchas definiciones de democracia se enfocan en la forma en que se organizan los ciudadanos y en la calidad de las interacciones entre ellos, en quién detenta la titularidad del poder y la manera en la cual se logra que la toma de decisiones responda a la voluntad colectiva, en si las relaciones son justas e igualitarias, y en los mecanismos de participación. Sin embargo, la democracia es más que un régimen, forma de gobierno u organización del Estado; es una forma de convivencia social entre miembros libres e iguales en la que se establece un conjunto de relaciones entre un gobierno y las personas que están sujetas al mismo, y esto se demuestra no sólo en el ámbito de la sociedad, sino también en el institucional. Las relaciones del Estado democrático están basadas en un conjunto de derechos y obligaciones de gobierno para con el gobernado y del gobernado para con el gobierno, y la forma que adquieren estará determinada en gran medida por las circunstancias políticas, sociales y económicas propias del país, así como por factores históricos y culturales. Es por esto que la democracia consiste en la formación de un

Gráfica 4. Grado de democracia en México según los encuestados



Fuente: Encuesta Mundial de Valores 2005.

régimen que representa procesos de participación relativamente amplios e igualitarios.

Weingast (1997) ha incluido la confianza dentro de los elementos culturales que dan estabilidad a la democracia. Sin embargo, estos estudios parecen no haber superado las deficiencias teóricas referidas a problemas en torno a la dirección de causalidad: no se sabe si es necesario un determinado nivel de confianza para desarrollar una democracia estable y duradera o si más bien es una democracia estable y consolidada —por lo menos en cuanto a percibida por los ciudadanos— la que produce ese nivel de confianza; dado que aún no se ha podido llegar a un consenso sobre el sentido en el cual una variable causa la otra, aquí se considera la percepción que los individuos se han formado sobre el gobierno como generadoras de confianza institucional. Como se muestra, el hecho de considerar que México es completamente democrático tiene

un efecto positivo sobre el grado de confianza en cuatro de las cinco instituciones analizadas.

Como se mencionó anteriormente, la encuesta fue realizada en 2005, apenas cinco años después de que se suscitara la transición a la democracia en México, lo que Woldenberg (2002) llamó un “periodo histórico”, estableciendo que “no fue una idea, ni un esquema preconcebido, ni el proyecto de un grupo ni de un partido, que careció de un protagonista privilegiado y de un sujeto único, que

[...] no fue una fecha, una coyuntura, una reforma, un episodio y mucho menos una campaña electoral, sino que fue la suma de todo eso y mucho más, cuyo tema de fondo fue el de una sociedad modernizada que ya no cabía ni quería hacerlo en el formato político de partido hegemónico.

El cambio en la esfera electoral fue en realidad motor y vehículo para un aprendizaje democrático de mucho mayor alcance. El carácter electoral en el curso de la democratización mexicana fue una de las piezas que hacían falta para echar a andar una serie de cambios políticos y culturales que rebasaron con mucho este ámbito y que modificaron el mapa de la representación, la forma de gobierno, el funcionamiento del Estado, las libertades públicas y el papel de una serie de instituciones que no necesariamente se encontraban vinculadas al ámbito meramente político. Sería aventurado señalar que por la vía de las elecciones, México entró a un régimen político totalmente distinto y de carácter democrático que contagió la forma en que operaban diversas instituciones e infundió un nuevo aire —puro y transparente— sobre la imagen que los mexicanos se habían formado de ellas. Sin embargo, parece que el hecho de pensar que se podía lograr un cambio presidencial logró que se pudiera creer en el rompimiento de viejos esquemas de corrupción y clientelismo que habían caracterizado la forma en que operaban los sindicatos; infundió nuevas esperanzas en el sector privado y su alcance como impulsor de

un cambio tanto para la gente acaudalada como para las clases más desfavorecidas, inspiró confianza en las organizaciones no gubernamentales que por —o debería decirse a pesar de— ser de reciente creación debían ganarse un lugar y recibir una oportunidad de los mexicanos de probar que podían satisfacer algunas de las necesidades que el gobierno no había podido, o que haya dado a los medios de comunicación la oportunidad de evidenciarse como instituciones capaces de premiar o castigar a los candidatos dada la incertidumbre generada en torno al ganador de las elecciones, y así haya tenido influencia en el nacimiento —(o mejor debería decirse renacimiento)— de instituciones autónomas que en esta nueva era podían operar con total libertad y soberanía.

La transición democrática fue al mismo tiempo civilizada y civilizadora (Woldenberg, 2002). Ante la incertidumbre sobre la pertenencia partidista del nuevo ocupante del ejecutivo, diversas instituciones pudieron decidir por primera vez sin que se les indicara de antemano cuál sería su decisión. Se creó una verdadera ciudadanía: no escépticos ni súbditos sino personas que sabían que su voto contribuiría a decidir entre diferentes opciones. El fraude finalmente se había convertido en algo impensable y la idea de que ocurriera fue una amenaza que se materializaría y cobraría una fuerza que no se podría contener. Fue un cambio individual que se volvió colectivo, y que se transformó en institucional. Ciudadanos e instituciones dejaron de lado el libreto que determinaba el papel que habían desempeñado por más de 70 años para sorprender con un nuevo estilo y con la libre interpretación y realización de las acciones que debían seguir —(ya no por obligación sino por propia convicción).

No se puede desvincular el aumento en la percepción sobre el grado de democracia del gobierno en México con la transición democrática como no se puede evitar pensar que este proceso —a la vez catártico y coyuntural— haya contribuido a repensar la autonomía institucional no como un ideal, sino como algo que manifestaba su existencia. El respeto del voto no sólo se tradujo en una ciudadanía cuya confianza descansó

en el sistema electoral, sino también en mexicanos que exigían y esperaban la misma imparcialidad e integridad del resto de las instituciones, incluidos entre ellas los sindicatos, empresas y medios de comunicación.

Capital social

Sobre las variables de capital social, la confianza social es para muchos autores un “juicio moral” que lleva a los individuos a pensar que la mayor parte de la población es digna de confianza (Uslaner, 1999). Normalmente estas definiciones de confianza social no van más lejos: no se explica en qué sentido la confianza en desconocidos es un juicio moral, y tampoco se aclara cuáles son los procesos de socialización a través de los cuales los individuos pasan a desarrollar estas expectativas.

La creación de formas de capital social como subproducto de la realización de otras actividades es una idea presentada por James Coleman (1990). La actividad principal a partir de la cual suele considerarse que se crea confianza social como subproducto es la participación en asociaciones. Asimismo, en *Making Democracy Work*, Robert Putnam (1993) consideraba que una de las vías a través de las cuales la confianza particularizada podía transformarse en confianza social era mediante la participación en redes de compromiso cívico. Al igual que en el caso de la democracia, el problema con esta fuente de creación de confianza social es que el mecanismo entre la participación en asociaciones o en redes de compromiso y la confianza en personas ajenas a las mismas no está del todo clara (Levi, 1996). Es decir, no se sabe por qué el miembro de una asociación, por el hecho de pertenecer a ella, va a tener una predisposición superior a confiar en desconocidos. En la literatura se pueden encontrar tres argumentos al respecto (Herrerros, 2009). El primero hace referencia a las percepciones de los individuos acerca del tipo del resto de la población. El segundo hace referencia a cómo la participación en

determinados tipos de asociaciones puede transformar las preferencias y las creencias de los individuos a través de la deliberación. El tercero afirma que la forma y el número de las redes sociales a las que pertenece el individuo afectan el desarrollo de la confianza.

El argumento que afirma que la predisposición a confiar en el resto de la población se da a partir de la creación de tipos de individuos señala que los miembros de una asociación son considerados por el individuo como una muestra representativa de la sociedad. Es decir, el miembro de una asociación se forma expectativas acerca del comportamiento futuro de otros miembros utilizando la información que ha adquirido de experiencias pasadas con ellos. Entonces, estas expectativas son extrapoladas a la gente en general. La idea de que los miembros de una asociación son una muestra representativa de la sociedad se ve acrecentada, igualmente, si el grado de heterogeneidad en la asociación es alto, por decir, en términos de ideologías, de gustos o de origen étnico (Stolle y Rochon, 1998). Una variante de este argumento es suponer que determinadas características de los miembros de la asociación pueden actuar como signos reconocibles en individuos ajenos a la asociación y que informan sobre el tipo de éstos. Si se han desarrollado relaciones de confianza con miembros de un grupo de individuos, o si se conocen algunas características de la cultura, las tradiciones o los valores de ese grupo, entonces se puede generalizar esa confianza a otra gente que tenga algún signo externo de pertenencia a ese grupo de individuos.

El argumento acerca de la relación entre participación en asociaciones y generación de confianza social afirma que la participación en éstas también puede promover la confianza en quienes no son miembros, porque las pérdidas potenciales de aquel que confía, en el caso de que el depositario de la confianza no sea digno de ella, disminuyen si aquel que confía puede basarse en sus redes sociales. Si soy miembro de varias asociaciones, y he desarrollado relaciones de confianza particularizada, puedo confiar en desconocidos incluso si desconozco cuál es su tipo,

porque puedo compensar las pérdidas potenciales de ser engañado basándome en mis redes sociales.

La literatura demuestra que la formación de capital social es un componente importante en la receta de generación de confianza institucional y el modelo lo corrobora: con efectos en todas las instituciones analizadas en el presente capítulo, la confianza interpersonal y la membresía en diversas organizaciones son dos fuertes catalizadores que estimulan y extrapolan la confianza de un nivel individual y personal a uno social e institucional.

Conclusiones

A lo largo de este capítulo se han analizado distintas variables que influyen en la confianza institucional de los mexicanos. Algunas de ellas son rasgos de largo plazo como la identificación partidista y la orientación ideológica, y otros factores de corto plazo como la satisfacción con la situación económica, pero todas se han considerado para plantear un modelo de confianza institucional, una explicación lo más cercana posible de este fenómeno. El mexicano, al manifestar su confianza o desconfianza frente a las instituciones sociales y políticas de su entorno, hace efectiva esta realidad. Consciente o no de lo que esta manifestación implica y de sus repercusiones en el desempeño de su país, gobierno y sociedad, así como de las implicaciones que tiene para la vida política y económica y para el futuro de los mexicanos, califica en una escala objetiva lo que subjetivamente percibe en su entorno.

Crítica y debate a futuro

Las democracias se caracterizan por ser un conjunto de reglas e instituciones aceptadas por todos los ciudadanos para delimitar el campo de

acción entre los distintos actores políticos, sociales y económicos. La democracia es un tema sumamente estudiado en el campo de la ciencia política, así como el de las instituciones y la importancia de su fortaleza. No es el caso de la confianza de los ciudadanos hacia dichas instituciones, por lo que es necesario hacer hincapié en elaborar teorías que permitan comprender cómo las instituciones son aceptadas por los ciudadanos y de qué manera pueden acercarse más.

Otro tema que no debe olvidarse es el desempeño institucional. En el presente estudio se analizaron variables que impactan en la confianza de los sindicatos, empresas, ONG's, Iglesia y medios de comunicación. Es necesario establecer un vínculo entre confianza y desempeño o evaluación institucional. ¿Es lo mismo la confianza que una aprobación al desempeño? Hay que recordar que en la confianza intervienen variables demográficas, valores, incluso gustos, pero, ¿qué variables moldean la evaluación del funcionamiento institucional? ¿De qué manera impacta en la confianza? ¿Son las mismas variables las que se toman en cuenta para analizar confianza y desempeño?

La “limpieza” de las instituciones, hablando en términos de lograr una mejor aceptación y confianza, no es únicamente de funcionarios públicos, ni del gobierno, sino que es una labor ardua que debe sostenerse con el esfuerzo y dedicación de la sociedad civil, los poderes de gobierno y las mismas instituciones. Cabe resaltar que la mejora institucional conlleva a un círculo virtuoso de calidad institucional, gubernamental, de la sociedad civil y de grupos de interés que retroalimenta la democracia en su sentido más profundo: la representación de los intereses de la mayoría de los ciudadanos, por vías consensuadas, y de pleno derecho y oportunidad real de participación en la vida política.

9. Confianza en las instituciones supranacionales

Patricia Guzmán y Carolina Mayen

Después de haber analizado diversas instituciones nacionales a lo largo de este libro, el presente capítulo busca expandir el análisis a las instituciones de carácter transnacional. ¿Confían los mexicanos en las instituciones transnacionales? ¿Se confía más en instituciones supranacionales que en las nacionales? ¿Por qué? ¿A qué se deben las divergencias de opinión entre México y otros países? Se observa que la identidad cosmopolita y la confianza en personas de otra nacionalidad son factores que influyen notablemente en el caso de México y en la mayoría de los países. En el estudio también se observan ciertas inconsistencias del mexicano en cuanto a política exterior. El orgullo nacional, al igual que la identidad cosmopolita, resulta altamente significativo, lo que se presenta como algo contradictorio, pero también nos habla de las características propias de la política exterior mexicana. La opinión sobre la ONU es mayoritariamente positiva, al igual que la confianza hacia el movimiento ambiental. Los mexicanos están divididos en cuanto al grado de confianza hacia Estados Unidos, y el sentimiento que predomina hacia ese país es de resentimiento. Ligeramente es mayor el porcentaje de mexicanos que

no confía en el TLC al que sí confía, con una opinión mayoritariamente positiva en la clase media. También se observa que se tiene cierta admiración a la Unión Europea, con una opinión sumatoriamente positiva, lo cual se cree refleja una cuestión aspiracional. Por último se puede ver que el mexicano es pasivo en cuanto a la participación en organizaciones transnacionales; si bien apoya a la ONU y al movimiento ambiental, al momento de participar y tomar un papel más activo, se muestra algo renuente.

Introducción

En un mundo ampliamente conectado se vuelve necesario estudiar y analizar instituciones que tienen injerencia más allá de las fronteras nacionales. Las instituciones supranacionales surgen como herramientas para enfrentar problemas que van más allá de los límites de una nación y los cuales necesitan soluciones conjuntas entre los distintos países. La necesidad de cooperación genera que se legitimen organismos como la ONU o la OEA y que surjan grupos connacionales como la Unión Europea. Frente a las amenazas de un mundo globalizado, “el Estado-Nación se dota de instrumentos cooperativos de gestión, navegación y negociación en la globalización. El precio es alto: la pérdida de soberanía y el paso irreversible al poder compartido” (Castells, 1999:5).

Respecto al caso específico de México, el panorama internacional ha sido inquietante durante los últimos 10 años. La divergencia en objetivos de política exterior ha agudizado los problemas con Estados Unidos. La falta de consenso, entre los distintos poderes ha tenido como consecuencia la pérdida de orientación en los proyectos externos. El distanciamiento con América Latina se ha tornado evidente y ha permitido el surgimiento de nuevos líderes en la región. Finalmente, se ha perdido el prestigio en los foros multilaterales y se ha deteriorado la imagen del

país hacia el exterior, debido a diversos problemas internos. México ha sido un país que tradicionalmente defiende la soberanía del Estado y el principio de no-intervención, por lo que resulta interesante observar si ante los conflictos anteriormente mencionados, los cuales han sido tratados de manera insatisfactoria por el Estado nacional, los mexicanos consideran a las instituciones supranacionales como una alternativa efectiva y confiable.

Durante mucho tiempo la evaluación de la opinión pública en México respecto a política exterior estuvo basada en suposiciones o hipótesis; esto debido a la falta de información. Encuestas recientes, como la elaborada por el CIDE-Comexi, llenan este vacío y proporcionan datos muy útiles para el presente estudio. Mediante el uso de esta encuesta y de la *World Values Survey* (wvs), se evaluará si la mirada de los mexicanos hacia el mundo sigue permeada por las posiciones defensivas o si ha evolucionado a la par de la modernización de las relaciones internacionales en el mundo. Se medirá la confianza que tienen los mexicanos en instituciones supranacionales como la ONU, el TLC y la Unión Europea, para intentar establecer factores que la determinan. Finalmente, se realizará, un análisis comparativo con algunos países de América Latina, Estados Unidos y Canadá.

Descripción metodológica y justificación de variables

Definir qué es una institución supranacional resulta complicado debido a la enorme variedad de las mismas; sin embargo, este estudio tomará las consideradas más representativas o conocidas por los mexicanos y en el ámbito internacional. El análisis que se lleva a cabo en este artículo se basa principalmente en los datos de la wvs de 2005 y la Encuesta CIDE-Comexi 2006, tanto para el análisis descriptivo como para el estadístico. Además del caso de México, se analizarán tres países latinoamericanos

(Brasil, Chile, Argentina), Canadá y Estados Unidos. Los primeros se incluyeron al considerar que comparten ciertas características económicas y culturales con México. Canadá y Estados Unidos, se incluyeron ya que forman parte del Tratado de Libre Comercio de de América del Norte (TLC) y para tener una comparación con países que poseen otro nivel de desarrollo. Es importante tener esta perspectiva comparativa, ya que las instituciones supranacionales están presentes en todo el mundo y la mayor/menor confianza que otros países tienen respecto a México puede hablar de características influyentes específicas de cada región.

El método utilizado es uno de regresión lineal simple y se presentan tres modelos: uno para la ONU, otro para el movimiento ambiental y uno para el TLC. A pesar de que los modelos presentados no son demasiado predictivos (debido a valores pequeños de R^2) el análisis de las betas, en los casos estadísticamente significativos, resulta interesante, ya que permite al lector observar cuáles son las variables que tienen mayor influencia en la confianza en las instituciones supranacionales.

Las variables incluidas son *ciudadano del mundo*, *orgullo nacional*, *confianza en personas de otra nacionalidad*, *importancia de la democracia* y otras más que dependen del tipo de institución; éstas son variables del tipo cívico o político (Moreno, 2010). Las del tipo político (importancia de la democracia y participación política) se incluyeron debido a que se cree que tienen una relación positiva con el involucramiento y participación (Almond y Verba, 1963, citado en Moreno, 2010). Las variables cívicas (confianza en personas de otra nacionalidad, ciudadano del mundo u orgullo de ser mexicano) fueron incluidas al creer que un mayor grado de cosmopolitanismo o menor grado de orgullo nacional influyen en el grado de aceptación y confianza de organizaciones que necesariamente implican cooperar más allá de las fronteras.

La primera variable incluida en el análisis es la de *ciudadano del mundo* o, dicho en otras palabras, identidad cosmopolita. Se considera esta variable como una tendencia fundamental de las últimas décadas,

la cual favorece la movilidad de las personas y el desvanecimiento de las identidades nacionales, junto con las fronteras. Pippa Norris define a una persona cosmopolita como “aquella que tiene una amplia visión del ámbito internacional, la cual está familiarizada con los viajes y que maneja diversos lenguajes”. De la misma forma define a una persona nacionalista como aquella “que se identifica fuertemente con un Estado-Nación, con altos niveles de orgullo nacional, y la cual enfatiza la importancia de las identidades etno-lingüísticas, culturales y el proteccionismo económico” (Norris, 1999:2). Daniele Archibugi menciona el concepto de “democracia cosmopolita”, en que los límites a la soberanía no son ejercidos por los Estados, sino por instituciones transnacionales organizadas, en donde los ciudadanos poseen “representación más allá de las fronteras e independientemente de su gobierno nacional” (Archibugi, 1998:121).

La encuesta elaborada por el CIDE y Comexi hace una distinción de los encuestados en líderes y público en general. En cuanto a identidad, 49% de los líderes se sienten latinoamericanos, 11% estadounidenses y 39% ciudadanos del mundo. Del público mexicano en general, 61% se sienten latinoamericanos, 6% norteamericanos y sólo 23% ciudadanos del mundo. En esta encuesta se observa que 69% de los mexicanos en general nunca ha viajado al extranjero, mientras que sólo 1% de los líderes no lo ha hecho. De los líderes encuestados, 83% piensa que la globalización es generalmente buena, mientras que 41% del público general piensa lo mismo (2006). La inversión extranjera, la cooperación con Estados Unidos y la participación en foros multilaterales, son otros aspectos que cuentan con una mayor aprobación de los líderes. Con lo dicho anteriormente y tomando en cuenta la definición de Norris, se podría suponer que los mexicanos más cosmopolitas son aquellos pertenecientes a la elite-empresarial y gubernamental del país. Autores como Moreno, mencionan la relación de esta variable con una cultura de mayor libertad y menos parroquial (2010), lo cual a su vez permite

mayor contacto con el exterior y una visión más global característica. Por lo anterior, suponemos que una persona más cosmopolita estará más dispuesta a aceptar las instituciones supranacionales y a confiar en ellas.

La segunda variable que se decidió incluir es la *confianza hacia personas de otra nacionalidad*, ya que se considera que individuos que tienen más confianza en el ámbito personal, la tendrán también en ámbitos más amplios, como lo es el institucional. La tercera variable estudiada es el *respeto por los derechos humanos*. Este concepto se formalizó gracias a la ONU, que a su vez creó un cuerpo legislativo respecto a él. Uno de los principales objetivos de esta organización, mencionado en el artículo 1° de la Carta de las Naciones Unidas es: “realizar la cooperación internacional en la solución de problemas internacionales de carácter económico, social, cultural o humanitario, y en el desarrollo y estímulo del respeto a los derechos humanos (...)” (1945). En el siglo xx la gama de derechos humanos se amplió para considerar ya no únicamente los derechos individuales, sino también derechos sociales como la educación, igualdad de género y raza, salud, etcétera. La garantía de estos derechos es la principal preocupación de las distintas organizaciones supranacionales estudiadas en este capítulo, por lo que suponemos que personas que tengan altos niveles de respeto a estos derechos, también tendrán mayor confianza en los distintos organismos internacionales.

La *importancia hacia la democracia* es la quinta variable que se consideró importante al estudiar el nivel de confianza hacia las instituciones supranacionales. De acuerdo con Arthur Lewis, en una democracia “todos los que están afectados por una decisión deberían tener la oportunidad de participar en la toma de esa decisión de manera directa o a través de sus representantes elegidos” (citado en Lijphart, 2000:43). Esta forma de llevar a cabo las decisiones también está presente en instituciones como la Unión Europea o la ONU. A manera de ejemplo, los órganos dentro de la ONU se asemejan a las instituciones presentes dentro de un Estado democrático; la Asamblea General como órgano legislativo,

la Secretaría como ejecutivo y el Consejo de Seguridad y la Corte Internacional como cuerpo judicial. Con lo dicho anteriormente, creemos que una persona que apoye la democracia, tendrá mayor confianza en organismos multinacionales que lleven a cabo decisiones mediante el consenso.

La variable *orgullo nacional* se consideró en el estudio, ya que se cree que el fuerte nacionalismo incide notablemente en la diplomacia mexicana, así como en la visión que los mexicanos tienen en el exterior. La piedra angular de la política exterior, durante los 70 años de gobierno priista, fue el artículo 89 y la defensa a la soberanía nacional (PRI 2007-2010). Este principio guió y sigue guiando las acciones del partido en diversas plataformas de política exterior y en el seno de la ONU, la OEA y las organizaciones multilaterales regionales. La doctrina Estrada permeó la política exterior mexicana, con la defensa a ultranza de la soberanía nacional. Si bien en la actualidad se observa mayor apertura, la protección de la soberanía a toda costa sigue presente en las relaciones de México con el exterior. Por otro lado, se cree que esta variable ha llevado a los mexicanos a tener un activismo selectivo y limitado a asuntos que sólo afectan directamente al país, por lo que define la forma en que los mexicanos participan en las instituciones supranacionales e inciden en la confianza hacia las mismas. Lo que se espera es que a mayor nacionalismo se obtengan menores niveles de confianza.

También se decidió incluir variables específicas dependiendo de cada tipo de institución; *conocimiento de las Metas del Milenio*, para el caso de la ONU; *la voluntad de destinar una parte del ingreso* en el caso de las organizaciones ambientales. En septiembre de 2000, los estados miembros de las Naciones Unidas Adoptaron la Declaración del Milenio, la cual contenía un grupo de metas y objetivos claves. Más adelante, estos objetivos fueron incluidos en el discurso del Secretario de la Asamblea Nacional y a partir de ahí surgieron las Metas del Milenio. Estas metas buscan objetivos nacionales como: la erradicación de la pobreza, acceso

universal a la educación primaria, igualdad, reducción de mortalidad infantil, combate al VIH, sustentabilidad medioambiental y desarrollo de asociaciones globales (www.un.org/es/). Este tipo de problemas aquejan principalmente a los países con poco desarrollo y la ONU ha dedicado numerosas campañas de difusión para darlas a conocer. Debido a que es un proyecto muy importante de las Naciones Unidas, se supone que éste puede generar mayores niveles de confianza hacia la institución. En el caso de las asociaciones ambientales agregamos la variable *voluntad de donar una parte del ingreso a la ayuda del ambiente*. Al preguntar a los encuestados si están a favor de cuidar el ambiente, generalmente se obtendrá una respuesta positiva; sin embargo; mediante la variable incluida se pretende observar que sucede cuando ya no se trata únicamente de apoyar el movimiento ambiental, sino contribuir para que éste se pueda llevar a cabo. Se cree que si una persona está dispuesta a destinar una parte de su ingreso o esfuerzo a alguna institución, es porque posee cierto grado de confianza en ella.

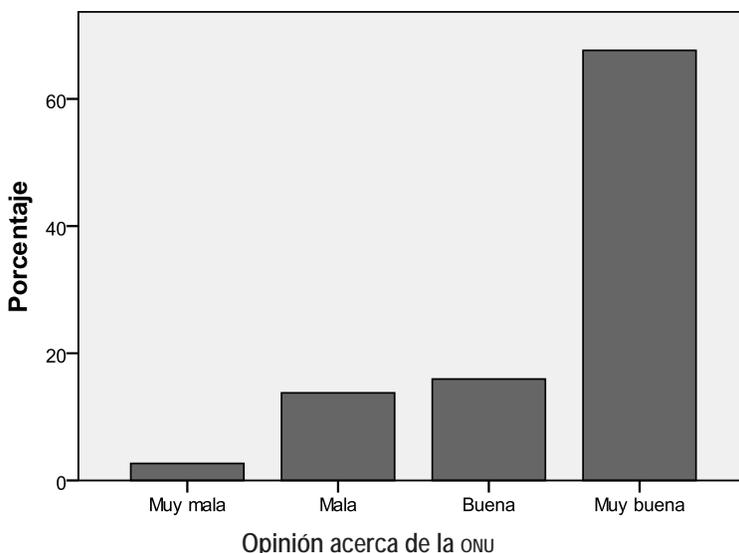
La confianza en la Organización de las Naciones Unidas

El reciente activismo mexicano en el Consejo de Seguridad de la ONU, el régimen internacional de los derechos humanos y en las iniciativas de mantenimiento de la paz, han ocasionado que el tema de la confianza en las Naciones Unidas sea cada vez más trascendente en las mesas de debate. La Liga de las Naciones, una propuesta del presidente Woodrow Wilson, se establece después de la Primera Guerra Mundial con el fin de establecer un foro de debate para que las naciones solucionen sus diferencias y eviten los conflictos bélicos. La Organización de Naciones Unidas nace después de la Segunda Guerra Mundial, en 1948, como un segundo esfuerzo por establecer lazos de cooperación y entendimiento entre los países.

En México y el mundo hay opiniones divididas acerca del papel que desempeña la ONU y sobre lo confiable que es esta institución. Para algunos, la ONU ha sido y sigue siendo una organización promotora de normas fundamentales a escala internacional, las cuales abarcan temas de derechos humanos, crimen transnacional, desarrollo sustentable, lucha contra el SIDA y protección de grupos vulnerables (Pellicer, 2008). Igualmente es vista, por aquellos que la apoyan, como un foro democrático y multilateral, así como una vía mediante la cual México puede adquirir prestigio y reconocimiento internacional. Los pesimistas opinan que la ONU es una institución sujeta a la voluntad de sus cinco miembros permanentes en el Consejo de Seguridad: Rusia, Francia, China, Estados Unidos y Gran Bretaña. Aquellos que se proclaman en contra, aseguran que las acciones de paz llevadas a cabo por esta institución han sido en su mayoría fallidas; como en los casos de guerra civil en Ruanda y Yugoslavia, donde la injerencia de la ONU agravó la situación (Hristoulas, 2008). A continuación se observará si la opinión de los mexicanos hacia la ONU es positiva o negativa. También, se evaluará qué tanta confianza posee esta institución en México y qué factores la determinan. Finalmente, se mostrará el prestigio que posee la ONU en otros países y la opinión de sus ciudadanos, desde una perspectiva comparativa respecto a México (Gráfica 1).

De acuerdo con la *World Values Survey*, 15% de los mexicanos tiene “mucho confianza” y 35% “algo de confianza” en la ONU (WVS, 2005). A su vez, los datos de la encuesta CIDE-Comexi (2006) muestran que 30% de los mexicanos considera “muy efectiva” y 40% “algo efectiva” a ésta para garantizar la seguridad y paz internacional, porcentajes que representan un enorme apoyo. Datos de esta misma encuesta muestran que los mexicanos se encuentran divididos respecto a la participación de México en las operaciones de paz y a favor de acciones multilaterales para la defensa de los derechos humanos. Se puede afirmar, con los datos anteriormente mencionados, que la percepción de efectividad de los

Gráfica 1. Opinión acerca de la ONU



Fuente: CIDE-Comexi 2006.

mexicanos es mayoritariamente positiva, mientras que la opinión sobre confianza está dividida.

A su vez se encontró que la opinión en relación con el funcionamiento de este organismo es muy positiva, al mostrar una amplia diferencia entre las personas cuya opinión es favorable, que son cerca de 83%, y quienes opinan lo contrario. Sin embargo, estos resultados resultan difíciles de explicar cuando se trata de indagar más sobre el conocimiento que los mexicanos tienen acerca del mismo organismo. Poco menos de la mitad de las personas encuestadas desconoce las siglas de la ONU. Más de 70% desconoce también quién es el secretario general de este órgano. Resulta un tanto inexplicable que la respuesta de opinión positiva sea tan fuerte cuando se desconoce el significado de lo que es la Organización de las Naciones Unidas (Tabla 1).

La confianza en personas de otra nacionalidad es la variable con más significancia estadística, para el caso de confianza en la ONU. La ONU

Tabla 1. Modelo de regresión lineal OLS de la confianza en la ONU
(variable dependiente confianza en la ONU)

<i>VARIABLES INDEPENDIENTES</i>	<i>México</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Brasil</i>	<i>Chile</i>	<i>Argentina</i>
Confianza en personas de otra nacionalidad	.217***	.102***	.124***	.152***	.054
Respeto por los derechos humanos individuales	.155***	(-).003	.074**	.133***	.079*
Interés en la política	.096***	(-).039	.062*	.015	.081*
Importancia de la democracia	.086***	(-).067*	.086***	.079*	0.023
Ciudadano del mundo	.071***	.221***	.000	.066	(-).156
Metas del milenio	.065	.006	.018	.149***	0.059
Orgullo nacional	.075***	.037	.015	.062	.147***
R ²	.126	.070	.044	.112	.048

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < .01, ***p < .001. (na=No disponible).

Fuente: *World Values Survey*, 2005.

es un foro ampliamente plural en donde conviven personas de todas las nacionalidades; si una persona confía poco en otra de un país distinto al suyo resulta intuitivo que tampoco tenga confianza en una institución que toma decisiones mediante el voto de distintos países. Esta variable también resultó la más influyente en la confianza en los otros países estudiados, con la excepción de Argentina.

La variable respeto a los derechos humanos también es altamente significativa para México y para los países latinoamericanos estudiados; sin embargo no lo es para el caso de Estados Unidos. ¿Qué explica lo anterior? Por un lado, el papel que desempeñan los mexicanos en esta institución y su “multilateralismo acotado” (CIDE-Comexi, 2006). Como se mencionó anteriormente, la encuesta CIDE-Comexi muestra que los mexicanos están muy de acuerdo con las acciones de paz que lleva a cabo la ONU; sin embargo no están tan de acuerdo con participar en ellas. De la misma forma, concuerdan en que ser activos en el ámbito internacional es positivo, pero mientras este activismo se limite a asuntos que le conciernen al país. Con lo anterior, se puede señalar que la función que México y los demás países latinoamericanos desempeñan en la ONU es el papel de una potencia media (Pellicer, 2008). Éstos utilizan a la ONU como foro para darle visibilidad a ciertos temas, como instrumento de *soft power* o para hablar de asuntos que le preocupan a la región, y si bien defienden los derechos humanos de forma retórica, con dificultad estarán directamente involucrados en las operaciones llevadas a cabo por esta institución. Por otro lado está la controversia en la que se vio involucrado Estados Unidos al invadir unilateralmente a Irak en 2003, sin la aprobación del Consejo de Seguridad. La hegemonía que posee Estados Unidos le ha permitido determinar qué derechos tienen que ser defendidos y en dónde, tomando un papel totalmente activo, a diferencia de los países latinoamericanos. Debido a sus acciones unilaterales y a que este país se ha negado a cumplir con sus cuotas, la ONU se ha convertido en un foro en donde con frecuencia se critican duramente sus políticas

(Hristoulas, 2008). Una posible explicación es que el papel de espectadores y la poca injerencia que los países latinoamericanos tienen en temas de seguridad, al no pertenecer al Consejo, hace que se le otorgue a la ONU el papel de garante de los derechos humanos a escala mundial. En cambio, Estados Unidos se ve a sí mismo como el mejor garante de los derechos humanos en el ámbito global, dejando de lado a la ONU y al Consejo de Seguridad.

El interés en la política sólo fue sumamente significativa para el caso de México y algo significativa en el caso de Brasil. En los demás países estudiados no hay relación entre el interés en la política, y los derechos humanos; esto se puede deber a la conexión entre los asuntos internos y externos. Probablemente mientras los asuntos internos estén más conectados con el ámbito internacional o requieran de apoyo o legitimidad para resolverse, la confianza de las personas hacia la ONU estará más conectada con su conocimiento de la política. Si las personas sienten que la ONU y los asuntos que suceden en su país se encuentran más separados, suponemos que la confianza y el interés en la política tendrá menor relación.

Es interesante observar cómo el orgullo nacional resulta muy significativo para el caso de México y Argentina, pero no para los otros países, lo cual contradice nuestra hipótesis inicial, en la que se menciona que el nacionalismo inhibirá la confianza en los organismos internacionales. Igualmente, México es el único caso en donde ciudadano del mundo y orgullo nacional son al mismo tiempo significativas. Lo anterior puede ser reflejo de un multilateralismo limitado y puede significar la aceptación de las instituciones supranacionales, sólo si se asegura el principio de no intervención (tal caso ha sido claramente observado en la renuencia a participar en las operaciones de paz de la ONU). A pesar de ir en contra de nuestra hipótesis establecida inicialmente, el resultado coincide con las inconsistencias encontradas en las respuestas de los mexicanos en las encuestas de política exterior. De acuerdo con la encuesta

CIDE-Comexi, la mayoría de los mexicanos posee una fuerte identidad nacional, aunque muchas veces ésta se deja de lado cuando se trata de mejorar las condiciones de vida (2006). De la misma forma, a pesar de que la mayoría de los mexicanos dice sentirse orgulloso de su país, sólo 15% se presenta como aislacionista (CIDE-Comexi 2006). Otra variable que se pretendió incluir en el estudio fue la del nacionalismo, el orgullo por ser mexicano; sin embargo, al no salir estadísticamente significativo, se consideró que lo mejor sería descartarla para evitar el fenómeno de la multicolinealidad con las demás variables.

La variable ciudadano del mundo también resultó significativa para México, lo cual podría indicar una contradicción con el resultado anterior, “el mexicano más nacionalista confía más, pero también el mexicano que se considera ciudadano del mundo”. Esta contradicción podría ser un elemento característico del mexicano hacia su política exterior. De acuerdo con la encuesta CIDE-Comexi 2006, los mexicanos tienen una fuerte identidad nacional, pero al mismo tiempo dicen estar interesados en la política exterior.

De igual forma apoyan a la ONU, pero no así el uso de la fuerza del Consejo de Seguridad en resolución de conflictos; sin embargo, abogan por una resolución multilateral a los problemas de derechos humanos. La misma opinión de los mexicanos sobre política e instituciones supranacionales es algo inconsistente, por lo que no sorprenden los resultados anteriormente mencionados. Sólo 15% de los mexicanos son aislacionistas (CIDE-Comexi 2006), lo cual habla de un nacionalismo presente en el discurso, pero no tanto en acciones que puedan favorecer el interés propio.

Por último, el conocimiento de las Metas del Milenio fue sólo estadísticamente significativo para el caso de Chile, lo que habla de la amplia participación que tiene esta nación en foros de desarrollo humano y temas incluidos en las Metas del Milenio. También confirma que mayor conocimiento de las acciones de la ONU no necesariamente se traduce en mayor confianza.

Confianza en el movimientos ambiental global. ¿Qué tanto se está dispuesto a contribuir con la causa ambientalista?

Los problemas ambientales de la actualidad se encuentran muy ligados a la globalización, entre ellos están el calentamiento global, el adelgazamiento de la capa de ozono, la pérdida de biodiversidad y la contaminación transfronteriza (como la lluvia ácida). La desregulación y liberalización han generado más presión para disminuir los estándares ambientales y han transformado la relación con la naturaleza. Algunos problemas ambientales también se han transformado en graves problemas políticos, como en el caso de desplazamiento de personas para la construcción de presas o grandes proyectos. Existen distintos tipos de organismos ambientales, algunos son grandes organizaciones internacionales como *Green Peace*, *World Wildlife Fund* y *Friends of the Earth*. También están las ramas de otras organizaciones no gubernamentales dedicadas al desarrollo, en las que se discuten temas de sustentabilidad y combate a la destrucción de la biodiversidad (Mittelman, 1998). Considerando que el ámbito ambiental es fundamental en las relaciones internacionales actuales, este apartado estudiará qué tanta confianza genera el movimiento ambiental y qué elementos la definen.

La variable destinar una parte del ingreso al ambiente es significativo para México y para todos los demás países, con excepción de Chile. Algo que resulta curioso es que a pesar de que dar parte del ingreso influye en la confianza que los mexicanos le tienen al movimiento ambiental, el aumento en impuestos para esta misma causa no resulta significativo. Respecto a Estados Unidos, resulta aún más significativo el caso aumento de impuestos, que el caso del ingreso. Lo anterior es interesante, ya que podría significar que los mexicanos que apoyan al movimiento ambiental mediante organizaciones que no guardan relación con el gobierno, tienen más confianza en éstas. Sin embargo, el caso de

dar impuestos resulta poco significativo, lo cual es una posible muestra de que la voluntad de dar o no dinero también podría estar sujeta a quién será el destinatario.

La variable ciudadano del mundo resulta relevante sólo en el caso de Estados Unidos y México; resulta extraño que en los países restantes no sea significativo, ya que al parecer el movimiento ambiental se ha caracterizado por ser un movimiento sin fronteras y cosmopolita. La confianza en personas de otra nacionalidad resulta estadísticamente significativa para todos los países, como se ha explicado en apartados anteriores. Los movimientos globales implican la interacción con personas de nacionalidad distinta, por tanto, si se tiene más confianza en ellas, se verá reflejado en la confianza hacia los organismos transnacionales. El orgullo nacional, como se esperaría y a diferencia del caso de la ONU, no resulta significativo para ningún país. Esto se debe a las mismas causas que el movimiento representa; la pérdida de una especie o contaminación del aire son problemas globales y no locales o regionales.

Una observación importante es la diferencia entre Estados Unidos y los países latinoamericanos. El modelo para aquél resulta bastante más explicativo que para los otros países y todas las variables (excepto nacionalismo) son altamente significativas. Esto nos habla de la diferencia de valores entre países de mayor y menor desarrollo. Inglehart ha mostrado que la preocupación por la ecología y la calidad de vida es parte de la cultura de las sociedades industriales avanzadas, como lo es Estados Unidos y no el resto de los países incluidos (1997, citado en Moreno, 2010) (Tabla 2).

Tabla 2. Modelo de regresión lineal OLS de confianza en el movimiento ambiental
(variable dependiente: confianza en el movimiento ambiental)

Variables independientes	México	Estados Unidos	Argentina	Brasil	Chile
Orgullo nacional	.025	.007	.068	.007	.006
Parte del ingreso al ambiente	.114***	.185***	.251***	.139***	.065
Aumento en impuestos para proteger al ambiente	.031	.225***	.079	.092**	.002
Ciudadano del mundo	.079**	.14***	0.012	.001	.056
Confianza en personas de otra nacionalidad	.219***	.113***	.88**	.091***	.208***

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < .01, ***p < .001. (na = No disponible).

Fuente: *World Values Survey*, 2005.

Confianza en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y su relación con la confianza hacia Estados Unidos

La necesidad de crear acuerdos para la cooperación y el desarrollo multinacional se ha convertido en uno de los temas más controvertidos de los últimos años.

La competencia actual y la necesidad de encontrar nuevas áreas de inversión y de comercio es tan fuerte que a la par que se desarrolla un proceso de globalización, se da la creación, paradójicamente, de uniones, convenios, tratados, etc., entre los integrantes de zonas vecinas o no. Los gobiernos buscan consolidar acuerdos que traigan ventajas a los capitales instalados en la zona para enfrentar la competencia en mejores condiciones asegurando sus espacios económicos (Morrison, 1995).

Ya sea mediante tratados que amplíen los mercados de bienes y servicios, o mediante el establecimiento de bloques económicos y políticos, el tema siempre ha generado opiniones encontradas, ubicándose en boca de la opinión pública.

A partir de 1990, la relación de México con su vecino del norte experimentó cambios profundos. El 10 de junio de ese año, los presidentes de México y Estados Unidos anunciaron su intención de buscar un tratado de libre comercio para “forjar una relación económica vigorosa”. Al poco tiempo, el gobierno de Canadá anunció su interés por participar en la negociación, agregándose así un nuevo actor geográfico a la dinámica regional. Para el 7 de octubre de 1992, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) ya contaba con la firma de las máximas autoridades de los tres gobiernos (Arriaga, 1995).

Con el objetivo de fomentar la cooperación e incrementar la productividad del país mediante la eliminación de las barreras para el libre comercio, México firma el Tratado de Libre Comercio. El NAFTA, conocido así por sus siglas en inglés (North American Free Trade Agreement), entra en vigor el 1 de enero de 1994. Sus objetivos se limitan al ámbito económico, a comparación de acuerdos políticos como los establecidos por la Unión Europea. El Tratado de Libre Comercio trae consigo la posibilidad de nuevas alianzas para la exportación de productos mexicanos a empresas estadounidenses y canadienses; pero también la inserción de productos y empresas nuevas al mercado mexicano.

“El TLCAN ha favorecido un intenso comercio intraindustrial al garantizar un flujo permanente de exportaciones e importaciones aún en periodos de crisis. Sin embargo este impulso no ha sido homogéneo entre las empresas ni entre los capitales de las tres naciones” (Ramírez, 1999). Esto ha generado una opinión pública discrepante en los tres países participantes respecto a las ventajas que el tratado pudiera aportar. En esta sección del capítulo se enmarcarán las principales razones que consideramos afectan para que los niveles de confianza de los mexicanos sean distintos de los canadienses y de los estadounidenses. Se hará un especial énfasis en la relación México-Estados Unidos, así como en la percepción que los mexicanos tienen de los estadounidenses.

El Tratado de Libre Comercio ha propiciado la inserción de nuevas empresas en los mercados mexicanos, así como la apertura de las barreras comerciales para los productores mexicanos; sin embargo, muchas personas no están completamente de acuerdo con que esta medida vaya a beneficiar a México. El estudio propone, en parte, que esta desconfianza se ve asociada al papel preponderante que los norteamericanos toman dentro del Tratado de Libre Comercio. Según la encuesta CIDE-Comexi, la correlación entre el sentimiento de desconfianza hacia los norteamericanos y la opinión sobre el TLCAN indica que la percepción estadounidense es un componente importante en la configuración de la

opinión de las personas respecto al tratado. Cerca de dos terceras partes de los encuestados no se encuentran conformes con la configuración del TLCAN actualmente y preferirían que México renegociara su papel dentro del mismo. Esto en parte lo explica la conciencia histórica de los mexicanos, pero también la creciente influencia de Estados Unidos en México y el alcance de su política económica en nuestro país. La codependencia de los mercados genera un temor frente a las posibles crisis económicas que pudieran haber. Una caída en la economía estadounidense implica una caída para la economía mexicana.

El comercio ha impulsado notablemente el crecimiento, pero al mismo tiempo generó conflictos políticos, ya que ha llevado a una diferenciación entre “ganadores” y “perdedores”. Uno de los estudios más conocidos sobre el tema es el de Ronald Rogowski y su teoría del conflicto entre los factores de producción (tierra, trabajo y capital) (1989). El teorema de Stolper-Samuelson también provee una explicación acerca de por qué ciertos grupos están en contra o a favor de convenios como el TLCAN. De acuerdo con este teorema, el comercio beneficia el factor abundante en la economía, disminuyendo el precio del bien importado y expandiendo el bien de uso intensivo a otros mercados. Por otro lado, el factor escaso se verá afectado, ya que su precio disminuirá aún más que el del bien importado (Stolper y Samuelson, 1941). Lo enunciado anteriormente puede explicar la divergencia en cuanto a la opinión sobre el TLCAN: aquellos que sean dueños del factor abundante favorecerán el libre comercio, mientras aquellos que no lo sean, estarán en contra. Igualmente, esto podrá explicar la variación entre países: en Estados Unidos y Canadá los poseedores de bienes de capital estarán a favor del TLCAN, mientras grupos agricultores y obreros estarán en contra, debido a la baja en los precios de sus productos. Andy Baker, en el artículo “Why is trade reform so popular in Latin America?”, busca explicar por qué los tratados de libre comercio han resultado tan populares para la opinión pública en América Latina (2003). Este artículo supone que

el modelo Hecksher-Ohlin, que explica las preferencias en países desarrollados, no puede hacerlo para América Latina, debido a sus crisis macroeconómicas y falta de trabajo, problemas que impiden hacer un análisis retrospectivo. Por lo anterior, lo que explica el apoyo hacia la liberalización en América Latina es el consumo, mayor variedad de bienes y opciones (Gráfica 2).

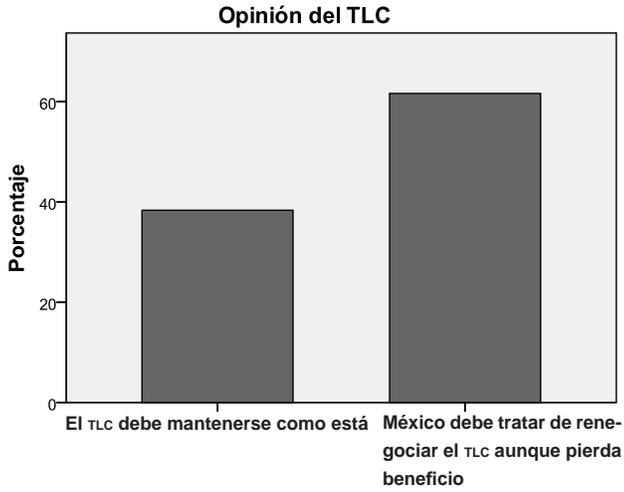
No obstante, la opinión de los estadounidenses y canadienses pareciera ser distinta. ¿Qué es lo que marca las distintas tendencias en las opiniones? Se podría plantear como respuesta que el componente de confianza recae en los beneficios obtenidos por cada uno de los tres países, la diferencia entre factores y consumo, así como la percepción de los ciudadanos de cada una de las naciones respecto a qué tanto poder de negociación tiene su país dentro del acuerdo; asimismo, la percepción del cambio que ha traído consigo el tratado (Gráfica 3).

Confianza de los estadounidenses en el TLCAN

Un detonante significativo en la desconfianza de los norteamericanos hacia el TLCAN ha sido la creciente desconfianza en las autoridades mexicanas relacionada al caso del narcotráfico, el problema migratorio y la baja productividad en las industrias mexicanas. Se considera que el mejoramiento de la productividad es el motor del progreso económico y de las empresas. La percepción de los estadounidenses hacia los mexicanos se ve afectada, también, por el incremento de noticias relacionadas con la inseguridad, peligro y corrupción en nuestro país.

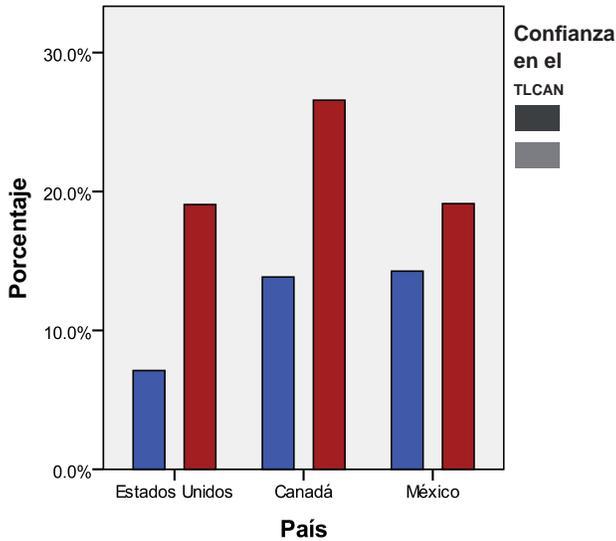
“Es imperativo que los ciudadanos de Estados Unidos comprendan los riesgos en México, cómo evitar situaciones peligrosas y a quién contactar en caso de que se conviertan en víctimas”, advierte uno de los muchos mensajes publicados en el sitio web del Consulado General Americano en la última década. Estos datos han desincentivado las in-

Gráfica 2. Opinión de los mexicanos sobre el TLC



Fuente: CIDE-Comexi 2006.

Gráfica 3. Confianza en el TLC



Fuente: World Value Survey 2006, México, Canadá, Estados Unidos.

versiones norteamericana y canadiense y han propiciado que el TLCAN no manifieste nuevas posibilidades. Además, datos como los proporcionados por Transparencia Internacional no colocan a México como un país que se destaque por su baja corrupción. En su escala de medición, México tiene una calificación de 3.3/10 puntos. “En la mayoría de los casos el conflicto fue provocado por la corrupción en el gobierno mexicano y la desconfianza que ésta generó en las autoridades estadounidenses, lo cual evidentemente complicó los esfuerzos de colaboración entre ambos países” (Chabat, 2009).

La confianza en los tratados y acuerdos internacionales es un componente fundamental para su buen funcionamiento. El principio de toda cooperación se basa en acuerdos tácitos que requieren un compromiso de respeto hacia lo manifestado y la confianza de los colaboradores para su cumplimiento. De lo contrario, resulta imposible pensar que se pueda entablar una cooperación beneficiosa para ambas partes.

Estados Unidos ¿rivales, socios o amigos?

Las relaciones entre Estados Unidos y México son una realidad dictada por la geografía y que, en consecuencia, no puede ser modificada por ninguna de las dos naciones.

Octavio Paz

La relación de México y Estados Unidos ha sido conflictiva a través de los siglos. Entre las dos naciones ha habido tanto épocas de paz y armonía como épocas de conflicto. Pareciera existir una dualidad sobre el sentimiento que los mexicanos tienen por los estadounidenses. Por ello, en esta sección del libro el propósito será intentar resolver las siguientes preguntas: ¿realmente existe un sentimiento de desconfianza de parte de los mexicanos a los estadounidenses?, y ¿a qué se debe esta desconfianza?

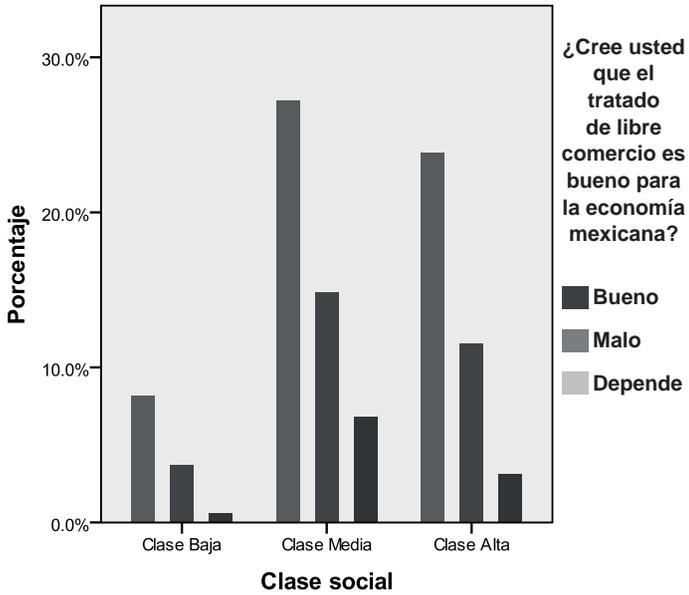
Para responder nuestra primera pregunta se decidió hacer un análisis de datos de la Encuesta Mundial de Valores 2005. En ella se puede encontrar que cerca de la mitad de los encuestados respondió que no confía en los norteamericanos, mientras que 29% manifestó tener confianza. Esto indica claramente que el preponderante entre los mexicanos es la desconfianza o la indiferencia (Gráfica 4).

¿Pero a raíz de qué nace este sentimiento de desconfianza? “Tradicionalmente la literatura ha realizado un análisis basado en el sistema internacional y ha propuesto dos explicaciones que se centrarían en el nacionalismo político y el nacionalismo económico” (Ferrán, 2008). La literatura tradicional también ha apelado a una explicación basada en la “indigestión histórica” generada por la anexión de Texas en 1845 y la invasión norteamericana. Sin embargo, esta postura ha sido superada y los elementos que generan falta de confianza hacia nuestro vecino son problemas causados por una frontera compartida: migración, narcotráfico, seguridad, etcétera (Gráfica 5).

“La relación entre México y su vecino del norte fue distante y a menudo difícil. El establecimiento del TLCAN cambió radicalmente la tradicional política mexicana hacia Estados Unidos” (De la Garza, 2000). Estados Unidos es el socio comercial más importante en la región, por lo cual su presencia estructura en gran medida la red de acuerdos comerciales existente. “Para México la relación con su vecino ha sido la piedra angular de su política exterior; es y tiene que ser una ‘relación especial’” (Velasco, 2002). Tras el TLCAN la influencia de los norteamericanos ha incrementado en nuestro país y aunque gran parte del rechazo por los estadounidenses está conformada por rasgos históricos, gran parte de la aceptación de la cultura norteamericana actualmente se ha dado gracias al TLCAN (Tabla 3).

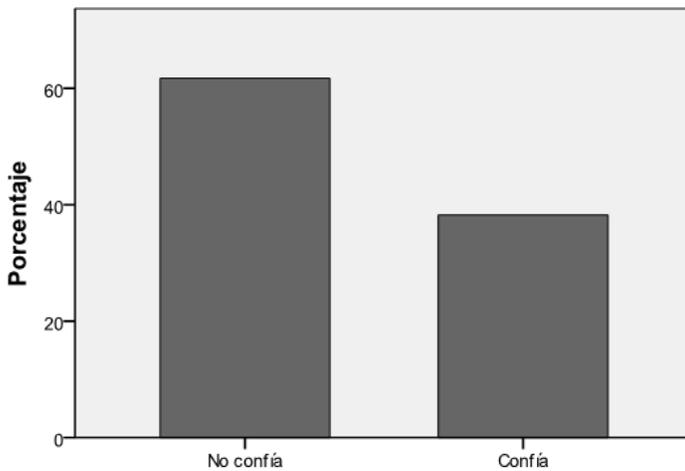
Con el fin de estudiar un poco más a fondo si los componentes antes mencionados se relacionan con los niveles de confianza por parte de los mexicanos a los norteamericanos, se decidió realizar un modelo de

Gráfica 4. Clase social y opinión sobre el comercio



Fuente: CIDE-Comexi 2006.

Gráfica 5. Confianza en los estadounidenses



Fuente: Wordl Value Survey 2005, México.

Tabla 3. Modelo de regresión lineal de confianza en el TLC
(variable dependiente: confianza en el TLC)

<i>Variables independientes</i>	<i>México</i>
Clase social	.090**
Relaciones económicas con Estados Unidos	.104***
Confianza en el gobierno de Estados Unidos	.186***
Escolaridad	(-).074*
R ²	.081

Nota: Modelo de regresión lineal OLS; los coeficientes mostrados son betas estandarizadas.

Niveles de significación estadística: *p < 0.05; **p < .01, ***p < .001 (na=No disponible).

Fuente: CIDE-Comexi 2006, México.

regresión lineal en el que se explica la variable de “confianza en los norteamericanos”. El estudio se centra en cinco componentes con el fin de ser parsimonioso. La variable “escolaridad” trata de medir la influencia de los valores multiculturales en las personas: a mayor escolaridad existe una mayor tolerancia a la diversidad. Esta variable afectará, por tanto, positivamente al modelo. Las variables de “clase social” y “relaciones económicas con Estados Unidos”, están ligadas con la interdependencia del consumidor a los productos y servicios norteamericanos. A mayor ingreso, clase social, creemos que la interdependencia será más amplia dadas las mayores posibilidades de adquisición de productos. Además de que también están contempladas las relaciones entre proveedores y comerciantes. El modelo sugiere que las clases sociales más desarrolladas mantendrán mayor comercio. Por último, tenemos una variable política, que es la confianza en el gobierno de Estados Unidos, la cual está rela-

cionada en gran medida con la percepción acerca de las políticas que los norteamericanos llevan a cabo y que pueden beneficiar o afectar al país.

Como se observa, se obtuvo una $R^2 = 0.081$. Esto significa que el modelo no es el mejor para explicar la confianza en el TLCAN. Sin embargo, el objeto del presente trabajo no es entender la forma en que la confianza en el TLC está compuesta. El estudio pretende elucidar algunas variables significativas en la conformación de la confianza hacia el TLC por parte de los mexicanos y qué tanto aporta cada una al modelo representado en la parte de arriba. Además, la significancia del modelo es buena, por lo que la hipótesis de que estos componentes tienen alguna incidencia en la confianza se mantiene en pie.

En esta tabla se observan los valores de los parámetros (o β 's) de la regresión. Éstos muestran los cambios que cada una de las variables puede tener. Como se aprecia, todos los parámetros son estadísticamente significativos, ya que ninguno es más grande que 0.05 el valor fijado en este estudio para afirmar que existe una significancia estadística. Esto quiere decir que el modelo es bueno para predecir cierto cambio en la variable dependiente: la confianza en el TLCAN. Se incluyó la variable "clase social", ya que tiene un aporte positivo al modelo de 6.9% y es estadísticamente significativa. Además, por el análisis de datos descriptivos que se hizo anteriormente, se observa una clara relación con la confianza.

La aportación que hacen las relaciones con Estados Unidos al modelo tiene un efecto positivo de cerca de 8% en la confianza hacia el TLCAN. De igual manera, la confianza en el gobierno de Estados Unidos manifiesta un aporte positivo de 17.4%. Por otro lado, la escolaridad parece tener un efecto inverso, ya que, según lo marcan los resultados, esta variable tiene un aporte negativo al modelo de 2 por ciento.

Cabe destacar que dado el hecho de que el trabajo incluye variables categóricas, los parámetros β reflejan el efecto promedio que sufre la variable dependiente a causa de un cambio en las variables independientes.

Unión Europea

La Unión Europea es una asociación económica y política de 27 países democráticos europeos. Se basa en diferentes tratados y tiene sus orígenes después de la Segunda Guerra Mundial con la creación de la Comunidad Europea del Acero y del Carbón en 1951. En 1993, tras el Tratado de Maastricht, se hace tácito el acuerdo para la creación de la Unión Europea. En 1999 comienza a circular la moneda oficial de este bloque económico, el euro.

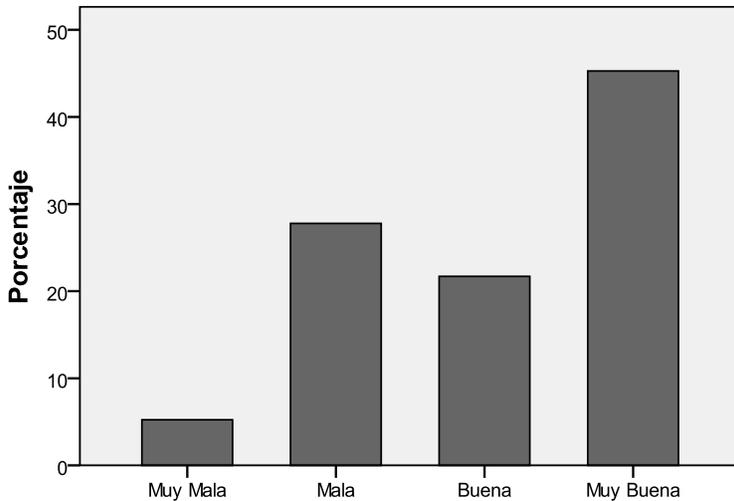
“Para México y la Unión Europea (UE), la consolidación de una relación bilateral ha sido un objetivo estratégico de política exterior. La UE representa para México una fuente de inversiones muy importante y un mercado potencial que le puede permitir al país expandir y diversificar su comercio” (Velázquez & Domínguez, 2008).

La UE ve en México un socio comercial estratégicamente importante. Primero, porque México es, justamente después de Brasil, la segunda economía de América Latina, con más de 100 millones de consumidores. Segundo, por la cantidad de acuerdos de libre comercio que tiene México.

México ha tratado de expandir su mercado y tener una menor dependencia de su vecino del norte. Actualmente se tienen nueve tratados bilaterales firmados con la Unión Europea. Según los datos de la wvs 2005, 71% de los encuestados opina que las relaciones económicas de México y Europa deberían ser más cercanas, y es que frente a la excesiva dependencia que tenemos con Estados Unidos, la incorporación de nuestro país a nuevos mercados traería una mayor inversión e independencia al país. Estos factores son clave para acrecentar los niveles de productividad en México.

La opinión de los mexicanos hacia la Unión Europea, en contraste con el TLCAN, es distinta. Según datos de la wvs 2005, 46% de los en-

Gráfica 6. Opinión sobre la Unión Europea



Fuente: CIDE-Comexi 2006.

cuestados manifiesta una muy buena opinión de la Unión Europea y menos de 35% tiene una opinión mala o muy mala (Gráfica 6).

La presente investigación sugiere que este contraste de opiniones se debe a que el concepto de Unión Europea es lejano para los mexicanos. La mayor parte de la población mexicana no está familiarizada con el funcionamiento de la Unión Europea, a diferencia del Tratado de Libre Comercio, del cual se tiene más información. Los niveles de desarrollo de los países que conforman la Unión Europea son más altos que los niveles de desarrollo mexicanos. A través de los años la UE ha tenido un crecimiento del PIB sostenido, que la ha llevado a altos niveles de desarrollo (Eurostat). En México se considera a la UE un ejemplo de desarrollo y bienestar social. La opinión que la involucra tiene que ver con un aspecto aspiracional. El concepto de UE no se menciona mucho y la entrada de productos europeos al mercado mexicano ha sido lenta y escasa (Tabla 4).

Tabla 4. Comercio con la Unión Europea, Estados Unidos y Japón

<i>Año</i>	<i>UE-27</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Japón</i>
1997	2.7	4.5	1.6
1998	2.9	4.2	-2.0
1999	3.0	4.4	-0.1
2000	3.9	3.7	2.9
2001	2.0	0.8	0.2
2002	1.2	1.6	0.3
2003	1.3	2.5	1.4
2004	2.5	3.9	2.7
2005	1.7	3.2	1.9
2006	3.0	3.3	2.2

Fuente: Eurostat.

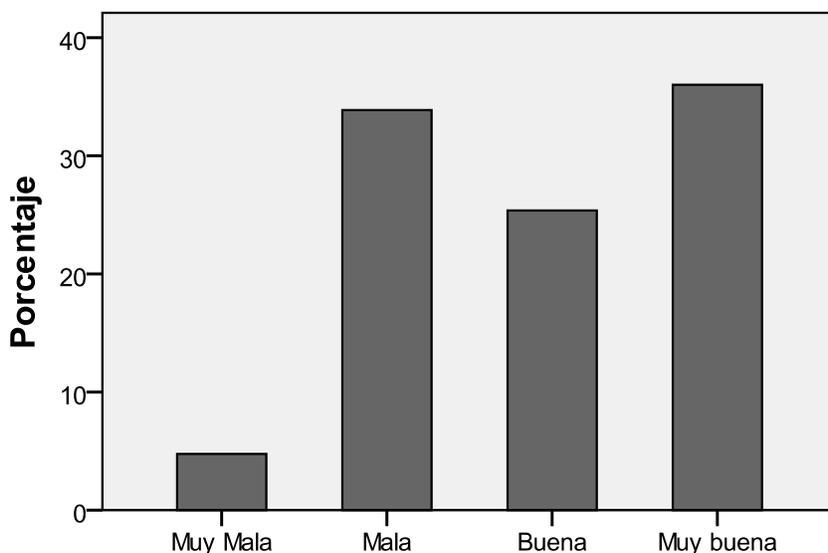
El problema de la asociación de organismos internacionales

Si bien es cierto que los datos arrojan resultados interesantes, es curioso estudiar el conocimiento de los encuestados acerca de los organismos internacionales. Uno de los principales problemas en la medición de la opinión pública es establecer si realmente existe una opinión respecto al tema que se está estudiando o si existen problemas de medición de la variable. Se encontró una fuerte asociación de conceptos, lo cual parecería un componente importante en las concepciones de confianza que los ciudadanos tienen frente a este tipo de organizaciones. Los encuestados que confían en un organismo internacional, también lo hacen frente a otros organismos internacionales sobre los que se les cuestiona. Los resultados arrojan una correlación estadísticamente significativa entre las opiniones acerca de las diferentes instituciones internacionales sobre las cuales se hace un análisis, como la ONU, la UE, el Banco Mundial, la OEA y los organismos internacionales ambientales.

Parece que la opinión acerca de lo internacional en general es positiva. La relación entre los conceptos de “internacional” y “benéfico” es notable. La pluralidad de países que participan en diferentes organismos internacionales genera la idea de tolerancia y cooperación, que en la sociedad mexicana, al igual que en la mayoría de las sociedades contemporáneas, es visto como un símbolo positivo. Estos elementos, según nuestro análisis, pesan mucho más en la opinión de las personas que el giro que las distintas organizaciones internacionales tengan. Sin importar su propósito, los organismos supranacionales son vistos como una fuente de resolución de conflictos, ya que nacen con un propósito de mejora y bienestar. Es difícil pensar en un organismo supranacional sin que exista la idea del diálogo y la colaboración.

Este estudio señala que la asociación de opiniones entre los diversos organismos es clara y se muestra en la Gráfica 7. Cuando la opinión acerca de un organismo internacional es buena, la opinión por

Gráfica 7. Opinión de las ONG's internacionales



Fuente: CIDE-Comexi 2006.

el resto de los organismos también lo será. Por el contrario, las personas que manifiestan una opinión negativa acerca un de organismo internacional, también la manifestarán por el resto. Cabe señalar que existe una correlación significativa (0.785) entre las personas que manifiestan opiniones negativas respecto a los organismos internacionales y tienen una opinión negativa sobre las personas de otros países.

Conclusiones

En nuestro país existe un gran problema de desconfianza hacia los organismos internacionales que cuentan con la participación de Estados Unidos. La conciencia histórica que se fue gestando a través de los años originó un cierto desprecio por nuestro país vecino; sin embargo, las ventajas que trae consigo la participación estadounidense en los mercados nacionales han sido innegables para las clases media y alta. En la encuesta CIDE-COMEXI, 49% de los cuestionados manifestó que la relación que México debería mantener con Estados Unidos es la de socios; sólo 10% manifestó que los estadounidenses son nuestros rivales. Las ventajas económicas que trae para nuestro país la interacción con Estados Unidos van mucho más allá del sentimiento histórico de desconfianza. Los datos de la encuesta arrojan que la relación México-Estados Unidos es vista por los mexicanos como una potencialidad de desarrollo.

También se observan inconsistencias, que aparecen sólo en el caso mexicano, lo cual nos habla de la presencia del tema de la soberanía y no intervención dentro de la visión de los mexicanos en la política exterior.

También habla de que el orgullo nacional de los mexicanos existe, pero es algo blando y puede ser dejado de lado cuando se trate de alcanzar un beneficio personal.

Caso contrario es la opinión emitida hacia el resto de los organismos internacionales estudiados en esta encuesta, que es muy positiva. En

el estudio presentado se encuentra que esto se debe en parte al desconocimiento de los diferentes organismos internacionales, así como a la lejanía que la mayor parte de los mexicanos siente frente a ellas al no ver un impacto directo en su vida diaria. En nuestro análisis se corroboró que a mayor conocimiento, se tiene mayor confianza en el TLC. Esto va sumamente correlacionado con los niveles de educación. Según Lipset, mientras el nivel de educación formal aumenta, incrementa también el sentido de eficacia o de competencia subjetiva, que es un indicador que relaciona a los individuos encuestados con su propia capacidad para comprender e influir en los sucesos. El sentido de eficacia crecerá con la educación y la eficacia continuará constante mientras la educación mejore (Lipset, 1983). Dicho de otra manera, la capacidad de las personas al relacionar a las instituciones y su eficiencia conforme a su actuación aumenta en la medida que su educación es mayor.

En este estudio también se considera el nivel de confianza en los organismos internacionales cuyo objetivo sea la promoción del medio ambiente. Consideramos que la tendencia a manifestar una opinión positiva en este caso tiene que ver con la creciente ola de concientización de las personas al respecto.

Ante la dimensión del problema ambiental en el mundo, surgen como respuesta los nuevos movimientos ambientales, donde se considera el ambiente como un nuevo derecho de ciudadanía, como un problema político que requiere de la participación de la población en la gestión ambiental y, en la organización social para la satisfacción de sus necesidades y el mejoramiento de la calidad de vida de las comunidades (Santana, 2005).

Los movimientos ambientales traen consigo una gran difusión. Los principales medios de comunicación, así como las escuelas, se han encargado de propagarlos y esto ha hecho mucho más fácil su inserción en la vida de las personas. Además de su creciente expansión, dichos movi-

mientos son vistos como socialmente aceptables y en algunos casos hasta como una norma, lo que marca la tendencia a una respuesta de opinión pública favorable.

El estudio de opinión hacia los organismos internacionales se caracterizó por los altos niveles de confianza hacia los mismos; sin embargo, aún existe un número representativo de personas que no confían en estos organismos. Consideramos que para que las instituciones y tratados internacionales funcionen, es prioritario que exista una opinión pública favorable y una cohesión social en busca de reforzar las medidas que se tratan de aplicar. El correcto funcionamiento de los organismos internacionales sólo se hace presente cuando la sociedad actúa en conjunto por lograrlo.

Apéndice

En este apéndice se describen el fraseo original y la codificación de las variables dependientes e independientes utilizadas en los análisis estadísticos mostrados en las tablas 1 y 2.

Nota: Las preguntas obtenidas de la *World Values Survey* fueron traducidas al español, ya que en la encuesta original —la cual fue utilizada para nuestros modelos— éstas son presentadas en inglés. Tanto como *trust*, como *confidence* fueron traducidas como confianza.

Interés en la política

V95: Interesado en la política. 1), “muy interesado”; 2), “algo interesado”; 3), “poco interesado”; 4), “nada interesado”.

CODIFICACIÓN: se usó la original.

Parte del ingreso al ambiente

V105: Daría parte de su ingreso al ambiente: 1) “Totalmente de acuerdo”; 2), “De acuerdo”; 3), “En desacuerdo”; 4), “Totalmente en desacuerdo”.

CODIFICACIÓN: se usó la original.

Aumento en impuestos para proteger el ambiente

V106: Aumento de impuestos si el dinero extra es utilizado para proteger el ambiente: 1) “totalmente de acuerdo”; 2), “de acuerdo”; 3), “en desacuerdo”; 4), “totalmente en desacuerdo”.

CODIFICACIÓN: se usó la original

Confianza en personas de otra nacionalidad

V130: Confianza: En personas de otra nacionalidad; 1) “Confío totalmente”; 2), “Confío algo”; 3), “Confío poco”; 4), “No confío”.

CODIFICACIÓN: se usó la original.

Confianza en el movimiento ambiental global

V143: Confianza: En el movimiento ambiental global: 1) “Confío totalmente”; 2), “Confío algo”; 3), “Confío poco”; 4), “No confío”.

CODIFICACIÓN: se usó la original.

Confianza en la ONU

V147: Confianza: En la Organización de las Naciones Unidas. 1) “Confío totalmente”; 2), “Confío algo”; 3), “Confío poco”; 4), “No confío”.

CODIFICACIÓN: se usó la original.

Importancia de la democracia

V162: Importancia de la democracia: 1) “Nada importante”; 2) “Poco importante”; 3), “Algo importante”; 4), “Bastante importante”; 5), “Muy importante”.

CODIFICACIÓN: Se cambió la polaridad de la escala a: 1) “Muy importante”; 2), “Bastante importante”; 3), “Algo importante”, 4), “Poco importante”; 5) “Nada importante”.

Respeto por los derechos humanos individuales

V164: Respeto por los derechos humanos individuales. 1) “Total respeto a los derechos humanos”: 2), “Algo de respeto por los derechos humanos”, 3), “Poco respeto por los derechos humanos”; 4), “Nada de respeto por los derechos humanos.”

CODIFICACIÓN: se usó la original.

Metas del Milenio

V165: Ha escuchado de las Metas del Milenio. 1) “sí”; 2), “no”.

CODIFICACIÓN: se usó la original.

Orgullo nacional

V. 209: Qué tan orgulloso estoy de mi nacionalidad. 1: Muy orgulloso, 2: Algo orgulloso, 3: Poco orgulloso, Nada orgulloso.

CODIFICACIÓN: se usó la original.

Ciudadano del mundo

V210: Me veo a mí mismo como ciudadano del mundo: 1) “totalmente de acuerdo”; 2), “de acuerdo”; 3), “en desacuerdo”; 4), “totalmente en desacuerdo”.

CODIFICACIÓN: se usó la original.

Conclusiones finales

Patricia Guzmán y Dinorah Vargas

Si se parte del hecho de que en las últimas décadas la mayoría de las instituciones mexicanas han experimentado fuertes cambios dado el creciente alcance de la globalización y de diversas coyunturas nacionales e internacionales de carácter más crítico que usual, el presente libro buscó, por lo consiguiente, identificar los principales determinantes de la mayor o menor confianza ciudadana en diferentes instituciones. El tema se abordó desde una perspectiva comparada que permitió contrastar la confianza entre instituciones propiamente mexicanas, así como entre organismos comunes a varios países. Derivado del análisis, se pudo observar que variables relacionadas con los valores democráticos resultan significativas para explicar la confianza en todos los casos bajo estudio, al mismo tiempo que en cada institución se encuentran características particulares explicativas de la confianza en las mismas. Así, se pudo establecer que la confianza no es un elemento que dependa únicamente del desempeño, sino también de factores sociales, variables sociodemográficas, actitudes democráticas o cívicas y de coyunturas nacionales e internacionales, entre otras.

La confianza en las instituciones es un factor que varía a lo largo del tiempo y que no cuenta con un determinante válido a través de los años; sin embargo, al estudiarla se pueden encontrar explicaciones interesantes que hablan del contexto de un país, de lo democrático de un régimen y de la relación de los ciudadanos con sus instituciones. A diferencia de la aprobación de las instituciones, al evaluarse la confianza también se toma en cuenta la realidad de los individuos y su satisfacción con la situación actual, por lo que el grado de ésta refleja también el impacto de las distintas coyunturas. Asimismo, es fundamental tener presente que estos factores coyunturales que afectan la confianza en las instituciones pueden, eventualmente, afectar la confianza en todo el sistema político de un país. Por ello, es importante conocer qué factores promueven la confianza, pues, en última instancia, pueden ser estos mismos factores los que promuevan un sentido de lealtad y apoyo al régimen político en su totalidad.

Por otro lado, la confianza constituye un elemento fundamental para la cooperación y la coordinación social, ya que excluye elementos de coerción y puede ser entendida como

[...] una forma de apoyo difuso al régimen político expresado en actitudes favorables a la democracia. Así la confianza impacta de manera significativa sobre los grados de legitimidad y estabilidad de los regímenes democráticos (Morales, 2008: 3).

De esta forma, la confianza que los ciudadanos tienen en sus instituciones brinda al gobierno la certeza de que será obedecido, y al mismo tiempo, permite un mayor monitoreo por parte de los individuos hacia ellas. No obstante, se debe reconocer que un exceso de confianza puede llevar consigo problemas sociales, ya que genera apatía y poca participación activa de la ciudadanía. Es importante que, en caso de ineficiencia, malas prácticas o abusos, la ciudadanía esté dispuesta a retirar confianza a su gobierno. Por tanto, mientras que la falta de confianza limita el ac-

tuar democrático, un exceso de la misma conduce a la falta de vigilancia e interés, de modo que se debe siempre buscar el justo medio favorable a todo sistema.

Así pues, uno de los principales desafíos a los que han de enfrentarse democracias nacientes como la mexicana es precisamente el de lograr implementar una cultura de vigilancia social a las instituciones para fomentar su perfeccionamiento. Por consiguiente, conocer los determinantes de la confianza en las mismas contribuirá a identificar las áreas de oportunidad y mejora, tanto de las instituciones como de la propia actitud ciudadana que se pretende lograr. En este sentido, los principales resultados y hallazgos derivados en el libro constituyen un primer intento formal por echar luz sobre la confianza ciudadana en las instituciones con la intención de ser una herramienta útil para la elaboración de políticas públicas y planes de acción a favor del crecimiento democrático nacional.

Valores, capital social, desempeño y características sociodemográficas

En el capítulo 1, González de la Vega, Quintanilla y Tajonar buscaron responder la pregunta ¿qué determina la confianza hacia las instituciones políticas y de gobierno? Para lo anterior se estudió la incidencia de los valores culturales, del desempeño, del capital social y de aspectos sociológicos. Por un lado se toma en cuenta la corriente cultural, la cual enfatiza la importancia del cambio de los valores individuales a través del tiempo. Por el otro, se consideran tres explicaciones más: la socio-psicológica; las explicaciones socio-culturales, que son aquellas que resaltan la importancia de las relaciones sociales entre individuos y la cultura en la que se desarrollan éstos, los grupos, y las comunidades; por último, aquellas que se concentran en el desempeño del gobierno, las

explicaciones del desempeño institucional. Finalmente, el concepto de *capital social* fue incluido por los autores como una posible explicación del por qué algunas comunidades son capaces de resolver problemas de acción colectiva de manera cooperativa, y por qué otras no. Lo importante de este concepto es la relación que guarda con resultados tanto sociales como individuales: altos niveles de capital social parecen tener cierta importancia en medidas de bienestar social tales como desarrollo económico (Fukuyama, 1995) e instituciones políticas efectivas (Putnam 1993).

Pasando a los resultados de este primer capítulo, las variables que resultaron más relevantes fueron la confianza interpersonal y la satisfacción con la situación económica actual, seguidas por los valores post-materialistas y el sexo. Se observó que los valores post-materialistas tienen un efecto negativo en los niveles de confianza, ya que los ciudadanos con este tipo de valores poseen mayores estándares de evaluación, por lo que confían menos en las instituciones. También, se mostró que el nivel de confianza política que presentan las mujeres es menor a aquel de los hombres. Por último, contrario a la hipótesis de Almond y Verba (1989), la pertenencia a grupos no explica, en general, los niveles de confianza en las instituciones políticas mexicanas.

Siguiendo con la búsqueda de explicaciones, la dimensión *capital social*, entendida como el conjunto de redes sociales (formales e informales), pertenencia y membresía a grupos, confianza, reciprocidad y compromiso cívico, busca explicar la confianza en las instituciones como consecuencia de la confianza interpersonal de la sociedad; el valor clave es reciprocidad (Putnam, 2000). Esta variable fue incluida como posible determinante de la confianza, al considerar que en una sociedad donde resulte difícil interactuar y confiar en otros, el entramado social estará obstaculizando el buen funcionamiento de las instituciones públicas y privadas, afectando la percepción de las mismas. Otro componente cardinal del *capital social* es la reciprocidad. En palabras de Putnam, “una

sociedad caracterizada por la reciprocidad generalizada es más eficiente que otra desconfiada, por la misma razón que la eficiencia del dinero es mayor que la del trueque. Si no tenemos que compensar cada intercambio al instante, podremos realizar muchas más cosas. La fiabilidad es lubricante de la vida social” (Putnam, 2002).

A pesar de lo anteriormente dicho y de la relevancia que ha adquirido el concepto en cuestión como generador de confianza, después de observar el análisis llevado a cabo por González de la Vega, Quintanilla y Tajonar, se puede concluir que la variable *capital social* no resulta demasiado explicativa para el caso de México. Lo anterior debido a que, a pesar de la baja pertenencia de los mexicanos a grupos o asociaciones civiles, no se encontró evidencia para afirmar que esta situación afecte la confianza que se tiene en México, ni se pudo asegurar que a mayores niveles de capital social habrá mayores niveles de satisfacción con la democracia.

En el capítulo 2 se realizó un análisis enfocado a las variables socio-demográficas, en el cual se indagó cómo incide la pertenencia a una clase social, a una región geográfica o a cierta generación, en la confianza hacia las instituciones políticas mexicanas. En la primera parte de su investigación, Arias, Portillo y Ramírez siguieron la tesis planteada por Inglehart (1997), con un enfoque particular en las secuelas generacionales sobre la confianza en diversas instituciones políticas. Es decir, buscaron probar que las experiencias y acontecimientos históricos que vive un individuo en cierto tiempo y espacio influyen en sus actitudes y valores políticos, concretamente en la confianza que siente hacia las instituciones. Obtuvieron como resultado que el efecto generacional no es tan fuerte y claro como se esperaba. En general, sí se cumple que las generaciones más “jóvenes” tienden a confiar más en las instituciones recientes y se observa un menor efecto de esta generación, comparada con generaciones más “viejas”, sobre la confianza en instituciones tradicionales. No obstante, la pertenencia a una u otra generación no resul-

ta estadísticamente significativa ni presenta un efecto negativo sobre la confianza en las instituciones.

Continuando con las variables sociodemográficas, se observó que las instituciones particulares dominan los altos niveles de confianza y las públicas los bajos niveles de confianza por parte de las tres diferentes clases consideradas en este estudio, independientemente de qué clase se trate. En los modelos relativos a la región, se muestra que la región norte tiende a mostrar mayor confianza, seguida por los estados del centro-occidente. Asimismo, el centro aparece como mayormente desconfiado, incluso presentando niveles mayores que la región sureña en el caso de ciertas instituciones. Finalmente, se observa que las clases más altas tienden a confiar más; sin embargo, esto resulta al contrario en el caso del Congreso y no significativo en el caso del Poder Ejecutivo.

Poderes de la Unión

En el segundo apartado del libro se estudiaron los Poderes de la Unión: en éste se encuentra que los determinantes de confianza son muy similares en los tres casos. Se observa que no hay demasiada distinción entre las instituciones que conforman al gobierno y se tiende a ver todos los poderes como una sola coalición. También se percibe que los valores democráticos del individuo proporcionan mayor explicación que cualquier otra variable: el interés en la política, la pertenencia a un partido político (sin importar cuál sea), son factores que influyen en la confianza hacia todos los poderes. Una conclusión interesante, para los poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial, es que el desempeño, e incluso la corrupción, tienen poca injerencia en los niveles de confianza. Igualmente para todos los casos y siguiendo con la conclusión de Catterberg y Moreno, el nivel de escolaridad se relacionó de forma negativa con el nivel de confianza (2003).

El capítulo 3 se abocó al estudio del Poder Legislativo, una de las instituciones que cuenta con menores niveles de confianza. El objetivo fue encontrar los determinantes de desconfianza que tienen los mexicanos, tanto en la Cámara de Diputados como en la de Senadores. Son cinco las variables encontradas por Enríquez que, de acuerdo con los modelos, determinan la confianza en el caso de las dos cámaras: satisfacción con la democracia, interés en la política, ideología, evaluación positiva del desempeño económico y confianza en general. De éstas, satisfacción con la democracia resulta la variable explicativa de mayor peso, seguida por la confianza en general. La pertenencia a algún partido político, sin importar cuál sea, es otro factor que genera una confianza positiva hacia ambas cámaras, según la autora. De las variables demográficas, la única que resultó contingentemente significativa fue la de educación, lo cual corrobora los resultados de Catterberg y Moreno (2003). Tener mayor conocimiento político (aproximado en este estudio a través de las variables “interés en la política” y “nivel de consulta de medios”) también guarda una relación positiva con el nivel de confianza, resultado contrario a los hallazgos de Salazar y Temkin (2007). Asimismo, se encontraron variables explicativas específicas para cada cámara. El nivel de escolaridad resultó un inhibidor de la confianza para la Cámara de Diputados y ser perredista o panista disminuyó la confianza en la Cámara de Senadores.

En el capítulo 4 se analiza el caso específico del Poder Ejecutivo. Fuentes menciona que la confianza en el presidente responde a la honestidad y la credibilidad que tenga éste, así como a la satisfacción con la democracia por parte del ciudadano. En la dimensión de desempeño, “seguridad pública” resultó ser la variable más importante, lo cual puede deberse al énfasis con el que se tomó el tema durante la aplicación de las encuestas de acuerdo con Fuentes. La menos importante fue el empleo. Una posible explicación del autor, siguiendo lo dicho por Segovia (2009), es que el empleo es una variable observable directamente,

mientras que la confianza es determinada más por valoraciones subjetivas que por hechos objetivos. En este mismo capítulo se obtuvieron dos resultados atípicos: a mejor percepción de la situación económica, menor confianza en el Ejecutivo, y mientras más afín sea a la derecha el ciudadano, menor confianza en el presidente, que en ambas encuestas es del PAN. Fuentes concluye sugiriendo que la confianza en el presidente encuentra su principal componente en los valores de reciprocidad, medidos mediante las percepciones generales de la realidad social (ponderando por responsabilidad de cada quien). Para el autor, más allá de un desempeño impecable, la gente espera que el titular del Ejecutivo esté dispuesto a “cooperar” desde su posición de poder para llegar al equilibrio social eficiente.

El último capítulo de los Poderes de la Unión es el de la Suprema Corte de Justicia de la Nación. En éste, Sanginés y Barba llevaron a cabo un estudio interdisciplinario que combinó la historia política del país, el derecho, la ciencia política y la estadística, con el fin de determinar los valores o características que influyen en la confianza hacia la SCJN. Las conclusiones del capítulo 5 señalan que la legitimidad se construye a partir de valores políticos y democráticos; mientras que la confianza está determinada por la filiación partidista y la coyuntura. La influencia que tiene el partidismo sobre la confianza en la SCJN es notable: consistentemente, los perredistas tienden a confiar menos y los panistas más. Por otro lado, se observa que existe una confusión en los mexicanos sobre la integración del Poder Judicial, los cuales tienden a agrupar tribunales, ministerios, procuradurías, e incluso a la Suprema Corte en un bloque llamado “Poder Judicial”; esto pese a la autonomía de la SCJN. De esta asociación las autoras derivan la hipótesis sobre el contagio de la (des) confianza. Ellas argumentan que si uno de los elementos del “Poder Judicial” se ganara la desaprobación temporal de la ciudadanía, ésta extendería una evaluación desfavorable hacia otras instituciones, específicamente hacia la SCJN.

La coyuntura aparece como un factor determinante de la confianza para los distintos poderes, específicamente aquella dada en la elección de 2006. Esta elección sesgó las correlaciones entre posición ideológica y confianza, ya que especialmente en ese año la izquierda mexicana se mostró más desconfiada. Los seguidores del PRD mostraron una relación negativa con la confianza hacia la SCJN, mientras los que simpatizaban con el PAN mostraron una relación positiva. Por otro lado, en el caso del Ejecutivo no hubo una relación clara entre partido y desconfianza, pero la dimensión coyuntural-ideológica, resulta mucho más significativa en la Encuesta 2007 que en la de 2006. En el caso de confianza en el presidente, la ideología captura muy bien el conflicto partidista-coyuntural. En el capítulo sobre confianza en el Poder Legislativo, se encuentra que ser perredista o panista disminuye la confianza, aunque la disminución se da en mayor medida si se pertenece al primer grupo. En este mismo tenor, considerando la importancia del momento en que se llevó a cabo la encuesta, se observa que en 2008 el resultado cambia y los ciudadanos de derecha tuvieron más confianza en el Congreso de la Unión, lo cual se pudo deber a la llegada de un panista a la presidencia y a una importante presencia de representantes de la derecha dentro del Congreso.

Instituciones políticas

En el capítulo 6, Mendizábal y Moreno analizan la confianza en dos de las instituciones que son pieza clave de los procesos electorales democráticos: los partidos y la autoridad electoral (IFE).

Entre otras cosas, el análisis demostró que el involucramiento del ciudadano en la política aumenta la confianza de estas instituciones. A mayor interés en la política, mayor confianza en el IFE y los partidos.

En cuanto a la confianza en el órgano electoral, se encontró que está asociado también a los flujos informativos, ya que a medida de que los

electores están expuestos a una mayor cobertura informativa de los temas electorales, la confianza en el IFE aumenta, como lo sugiere el hecho de que la variable de exposición a medios resulte estadísticamente significativa.

A su vez, la confianza en los partidos políticos está asociada en mayor medida a las variables de tipo político como interés en la política y aprobación presidencial. No obstante, ni la participación electoral ni la afiliación ideológica resultaron variables significativas en el análisis realizado.

Por otro lado, partiendo de que la función primordial del Estado es la de proveer seguridad a sus ciudadanos, Rubli y Vargas dedican el capítulo 7 al estudio de la confianza en las principales instituciones encargadas de brindar dicha seguridad. Así, desarrollan varios modelos para explicar la confianza en la policía, la Procuraduría General de la República (PGR), el ejército y el sistema de justicia para los casos de México, Estados Unidos, Brasil, Chile y Perú. Las variables que utilizaron para explicar la confianza en estas instituciones se pueden catalogar bajo los rubros de inseguridad, corrupción, confianza en otras instituciones, percepciones sobre el grado de respeto a los derechos humanos y el orgullo de vivir bajo el sistema mexicano, desempeño económico, ideología y, finalmente, características sociodemográficas.

Con base en los datos y su análisis descriptivo, se encontró que la confianza en estas instituciones no ha experimentado una gran variación a lo largo de los años estudiados (2004, 2006 y 2008), al mismo tiempo no se pueden observar claras diferencias o tendencias desglosando la información por sectores sociales, salvo por las características de escolaridad y la pertenencia a la región centro del país (ambas en sentido negativo a la confianza). Además, es importante mencionar que estas mismas variables plantean una tendencia en cuanto a las percepciones sobre el respeto a los derechos humanos, pues a menor educación (y de hecho, también a menor edad) aumenta favorable-

mente esta percepción, mientras que la pertenencia a la región centro la disminuye.

Ahora bien, como resultado de los modelos se encontró que para el caso particular de México sobre la confianza en la policía, existen cuatro variables significativas y consistentes a lo largo de los tres años estudiados: 1) en la medida en que los ciudadanos tienen una mejor evaluación del sistema de justicia, en la misma medida se incrementará su confianza en la policía; 2) el respeto por las instituciones políticas vistas como un todo tiene un efecto positivo sobre la confianza en esta institución individualizada; sin embargo, también se puede observar que esta variable pierde importancia con el pasar del tiempo, lo cual puede deberse principalmente a la escalada de inseguridad que ha sufrido el país y el tipo de cobertura mediática que se ha hecho respecto de la policía, lo cual provoca que el respeto por otras instituciones pierda impacto sobre la confianza en ésta; 3) una mejor percepción sobre la protección de los derechos básicos de los ciudadanos en el país; y, por último, 4) la confianza en los medios de comunicación también tiene un impacto positivo sobre la confianza, lo que puede explicarse dado el tipo y cantidad de propaganda publicitaria que en los últimos años ha exaltado considerablemente los logros de la institución en cuestión. Por otro lado, dos resultados relevantes más tienen que ver con la falta de significancia de la variable de victimización (es decir, haber sido víctima de algún delito) y la de corrupción, pues se esperaba que en la medida en que un individuo hubiera tenido una mala experiencia o contacto con la policía, su confianza disminuiría, sin embargo, esto no parece ser así, o al menos desde la perspectiva de la estadística.

Por su parte, la confianza en el ejército en México depende principalmente del respeto por las instituciones políticas y de la confianza en los medios de comunicación (ambos efectos en sentido positivo). Estos resultados son intuitivamente lógicos al igual que en el caso de la confianza en la policía. Por otro lado, el hecho de que la confianza

en el sistema de justicia no sea relevante estadísticamente hablando, plantea la posibilidad de que el ciudadano mexicano no relacione al ejército como un elemento que forme parte de este sistema; mientras tanto, también se encontró que formar parte de los habitantes de la región centro del país impacta negativamente en la confianza al ejército, lo que concuerda con las tendencias que se pueden observar a nivel descriptivo.

Respecto de los determinantes de la confianza en la PGR, de forma similar al caso de la confianza en la policía, el respeto por las instituciones políticas y el grado de protección de los derechos básicos de los ciudadanos son variables significativas en sentido positivo. Además, es fundamental mencionar que éste es el único caso en que la corrupción tiene una injerencia relevante sobre la confianza, lo que confirma la teoría al respecto. Asimismo, se encontró una fuerte relación entre la confianza entre la policía y la PGR, lo cual era de esperarse; y por último, una vez más la victimización no resulta ser significativa. Finalmente, para el caso exclusivo de México, los determinantes de la confianza en el sistema de justicia son básicamente el desempeño del propio sistema de justicia, la confianza en la policía, la confianza en la PGR, la protección de los derechos básicos y el orgullo de vivir bajo el sistema político mexicano, todos ellos en sentido positivo. Y de igual forma, extraña que la victimización o la confianza en el ejército no resulten ser determinantes significativos de esta confianza.

Ahora bien, con la intención de comparar el caso mexicano con lo que sucede en otros países respecto de la confianza en las instituciones de seguridad y la consistencia entre variables, los modelos que incluyen a los países ya mencionados plantean que, por un lado, la confianza tanto en la policía como en el ejército y en el sistema de justicia dependen en mayor medida de la confianza en los medios de comunicación y en el gobierno, en sentido positivo, respecto de los casos de estudio. Además, en el caso particular de la confianza en el ejército, las variables

de sexo, educación e ingreso tienen efectos negativos y significativos en ciertos países: en Brasil y Perú las mujeres confían menos; en Estados Unidos y Brasil, mayores niveles educativos disminuyen la confianza; en Perú, entre mayor sea el ingreso también habrá menor confianza; sin embargo, de manera interesante, los resultados del modelo nacional de México concuerdan con el comparativo internacional en el hecho de que no existe variable sociodemográfica alguna que influya en el grado de confianza que los mexicanos tienen en esta institución. Por otro lado, también se encontró que modelos como el de la confianza en el sistema de justicia corroboran los hallazgos del modelo nacional, donde se plantea que el respeto a los derechos humanos tiene un efecto significativo sobre dicha confianza. Además, variables como el “respeto a las instituciones” no muestra ser consistente entre los modelos nacionales e internacionales; sin embargo, como mencionan los autores, es probable que estas contradicciones se deban a problemas de medición de las variables, ya que para unos y otros modelos se usaron bases de datos distintas.

Finalmente, es importante mencionar que diversas variables de percepciones, satisfacción económica, ideología y sociodemográficas, no presentan efectos consistentes entre los países bajo estudio, lo cual plantea que estas características deben evaluarse respecto de los casos específicos, ya que parecen depender directamente de la idiosincrasia de cada país. Asimismo, se debe tener presente que a lo largo de todos los modelos de este capítulo, se presentó la anomalía de que las principales variables sociodemográficas no resultaron ser significativas o, en el mejor de los casos, no en la medida en que se esperaba; por tanto, pareciera ser que la confianza en estas instituciones y de manera más específica aquellas del caso mexicano, no depende de la pertenencia a segmentos poblacionales, lo cual plantea como probable causa el hecho de que los niveles de inseguridad que afectan actualmente al país han superado cualquier distinción de carácter meramente social.

Instituciones sociales

Por otro lado, el capítulo 8 se plantea como objetivo identificar los factores que influyen sobre la confianza que tienen los mexicanos en diversas instituciones sociales, como la Iglesia, los sindicatos, los medios de comunicación, las empresas y las organizaciones no gubernamentales (ONG's). La principal motivación para abordar el estudio de estas instituciones es el grado de influencia que tienen sobre la vida política del país dada la interacción que mantienen tanto con el gobierno como con la sociedad civil. Y es que en la medida en que se tenga una mayor confianza en tales instituciones, en la misma medida esta confianza podría mermar o contribuir en la confianza a otras instituciones propiamente gubernamentales. Así pues, dichas instituciones —que tienen como principal objetivo ser actores intermediarios entre la sociedad y el gobierno para canalizar las demandas de los diferentes grupos de interés— constituyen pilares fundamentales de los regímenes democráticos y, por tanto, merecen ser estudiados.

Tal cual plantean los autores (Michel, Ramo y Madrazo), actualmente las características particulares de las instituciones en cuestión son producto directo de diversas circunstancias por las cuales antaño atravesó el país. Así, los sindicatos en México frecuentemente son asociados con el PRI y sus prácticas clientelares y corporativistas, mientras que la Iglesia mantiene un papel crítico ante los actores seculares dados los cambios históricos y legales en materia de política y la relación Estado-Iglesia. Por su parte, los medios de comunicación han logrado adquirir un mayor grado de libertad para fungir en la labor de ser efectivamente promotores del diálogo entre las instituciones políticas, sociales y económicas, y la ciudadanía. Por otro lado, el sector privado es un elemento fundamental para el buen funcionamiento de una democracia, principalmente porque es el actor que, en consonancia con el gobierno, satisface las necesidades e intereses sociales; así, sociedades como la mexicana,

que sufren altos niveles de desigualdad y pobreza, plantean la existencia de fallas en la dinámica entre estos actores, lo cual debiera reflejarse en la confianza ciudadana a estas instituciones. Finalmente, lo relevante de incluir en el estudio a las ONG's radica en el hecho de que, en la actualidad, estas organizaciones son las que han tenido que sustituir al gobierno en su labor de provisión de servicios públicos, fomento del respeto a los derechos humanos, cuidado del medio ambiente, etcétera, dada la patente incapacidad gubernamental para llevar a cabo dichas actividades.

Así pues, el análisis estadístico derivado en este apartado arrojó como principales hallazgos que en México, para los cinco tipos de instituciones evaluadas, las variables *confianza interpersonal* y *membresía a organizaciones* son las más relevantes, estadísticamente hablando, en la determinación de la confianza. En el caso particular de la confianza en la Iglesia, se encontró que los factores que mejor la determinan son el sexo y la escolaridad, esta última en el sentido en que a mayor nivel de escolaridad, menor confianza en la institución eclesiástica. Además, aquellas personas que más satisfechas se sienten con su situación económica, tienden a confiar más, al igual que aquellos que se identifican a sí mismos como priistas.

Ahora bien, debido a que hoy en día los países y gobiernos alrededor del mundo se encuentran cada vez más interrelacionados, el capítulo 9 se aboca al estudio de la confianza en cuatro instituciones internacionales en particular: la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el movimiento ambientalista, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Unión Europea. Dichas instituciones, entre muchas otras, deben su importancia a la injerencia que tienen sobre el curso político, social y económico de varios países; y es que estos organismos constituyen herramientas que fueron creadas para enfrentar diversos problemas que superan la esfera de acción de una sola nación o que requieren de la concurrencia internacional para la solución de situacio-

nes que impactan a la comunidad mundial. Sin embargo, es importante mantener presente que esta necesidad de cooperación conlleva un costo, que, en palabras de Castells, es “la pérdida de soberanía y el paso irreversible al poder compartido” (1999: 5).

Ahora bien, tal cual plantean las autoras Guzmán y Mayen, el panorama internacional que ha enfrentado México en los últimos años ha sido de suma importancia para el curso de su historia, ya que sus objetivos no siempre han empatado con aquellos de las potencias más influyentes del mundo, en particular con las de Estados Unidos. Así, las relaciones internacionales del país han sufrido modificaciones, alzas y bajas, que se espera hubieran afectado la confianza de los ciudadanos a las instituciones supranacionales. Por tanto, decidieron llevar a cabo un análisis que sirviera para conocer las actitudes y grado de confianza de los mexicanos en estas instituciones, y así poder determinar si la posición de los ciudadanos ante estos organismos es a su favor o en contra. Con este objetivo, derivaron diversos modelos explicativos del caso mexicano, en los cuales se incluyeron también los casos de Brasil, Chile, Argentina, Canadá y Estados Unidos para poder comparar.

Así pues, entre los principales hallazgos relativos a la confianza en las organizaciones internacionales, se encontró que la confianza en personas de otra nacionalidad es una variable de gran significancia estadística, tanto para la confianza en la ONU, como en el movimiento ambientalista. Este resultado es intuitivamente lógico, ya que es de esperarse que la confianza en un organismo donde se toman resoluciones mediante deliberaciones entre distintos países, depende de la confianza que se tenga en la gente extranjera al propio país. Igualmente, el respeto a los derechos humanos es relevante en la mayoría de los países; sin embargo, factores como el interés en la política resultaron relevantes únicamente para unos cuantos casos (incluido México), lo cual es probable que se deba al tipo de conexión y relación que hacen los ciudadanos entre los asuntos de política interna respecto de aquellos de política externa.

En el caso particular de la confianza en la ONU, se encontró que México es el único país donde las variables “ciudadano del mundo” y “orgullo nacional” son simultáneamente significativas, lo que puede hablar de una aceptación de los organismos internacionales siempre y cuando se respete el principio de no-intervención. Por su parte, respecto del movimiento ambientalista, destinar parte del ingreso al ambiente es una variable significativa para todos los países bajo estudio, con excepción de Chile; sin embargo, es importante mencionar que en México, a pesar del resultado anterior, un aumento de impuestos para la misma causa no es un factor estadísticamente relevante, y esto plantea la posibilidad de que el mexicano apoyará y confiará más en los movimientos ambientalistas en la medida en que las organizaciones que promuevan esta causa no estén relacionadas con el gobierno. También, la identificación como ciudadano del mundo es significativa únicamente para Estados Unidos y México, lo que puede indicar que en el resto de los países el movimiento ambientalista no se ve como uno que hubiese cruzado las fronteras entre naciones.

Consideraciones finales

A lo largo de todos los capítulos se mostró que la confianza institucional y la satisfacción con la democracia se relacionan ampliamente, teniendo como resultado una constante significancia estadística para las variables relativas a los valores democráticos. El escepticismo y desconfianza en las instituciones políticas puede entorpecer el desarrollo democrático de un país, así como la percepción de sus ciudadanos hacia el régimen, por lo que el estudio de este tipo de variables es de notable importancia.

En el caso del Poder Legislativo, los resultados sugieren que los mexicanos —al menos en el periodo 2005-2008—, establecen sus niveles de confianza mayoritariamente con base en factores como el partidismo y la satisfacción con la democracia. En el caso del Ejecutivo, sentir que

la situación del país va “en buen camino” y en “satisfacción con la democracia”, tiene un alto nivel explicativo para la confianza en el presidente y no la situación. De acuerdo con Fuentes, esto se puede deber a la responsabilidad que la gente pone en el presidente sobre ciertos temas. Así, la hipótesis sería que la democracia y la “elección de camino” se perciben más como responsabilidad del presidente que a la situación económica.

En el capítulo de la Suprema Corte se vuelve a observar cómo el público dota a las instituciones de legitimidad, no por su desempeño, sino porque valoran y estiman la democracia como régimen político. Se encontró, en este caso, una relación positiva entre nivel de satisfacción con la democracia —a mayores niveles de satisfacción, mayor confianza en las instituciones—, y en particular mayor confianza en la SCJN.

Los datos incluidos por Sanginés y Barba muestran que por cada mil personas que manifiestan altos niveles de satisfacción con la democracia y que, a la vez, confían en la SCJN, sólo 405 de ellos confían, dado que están “algo satisfechos con la democracia”; 188 confían dado que están “algo insatisfechos con la democracia”; sólo 89 confían dado que están “muy insatisfechos con la democracia”; y 175 confían dado que reportan “no estar ni satisfechos ni insatisfechos”.

La variable asociada con valores democráticos es también relevante en el caso de los partidos políticos y el IFE; esto indica que la base de legitimidad de las instituciones está relacionada con esta dimensión. Asimismo, el interés en la política y la importancia hacia la democracia fueron determinantes del nivel de confianza hacia las instituciones supranacionales. Se sugiere que esto se debe a que una persona que apoye la democracia tendrá mayor confianza en organismos multinacionales, como la ONU, que llevan a cabo decisiones mediante el consenso.

Ahora bien, otro hallazgo particularmente importante es el relativo a la aparente falta de relación estadística entre la corrupción y el desempeño con la confianza. Y es que, si bien en algunos capítulos se encontró que efectivamente estas características influyen, en la gran mayoría no

resultó así, a pesar de la cantidad de literatura y estudios al respecto. Normalmente se tiende a asumir que la clave para incrementar o reducir la confianza ciudadana está ligada a las percepciones sobre el desempeño de las instituciones; sin embargo, entre las variables de este tipo que resultaron importantes sólo destaca aquella sobre la satisfacción con la situación económica, que si bien no es una medición directa del desempeño de una institución particular, sí mide el desempeño del gobierno en general, y esto puede favorecer o perjudicar la confianza en las instituciones que constituyen dicho gobierno.

En los casos particulares de la confianza en los Poderes de la Unión, las instituciones de seguridad pública y las instituciones sociales, la corrupción no plantea una efectiva injerencia sobre la confianza. De hecho, la confianza en el Ejecutivo resulta menor en la medida en que existe una mejor percepción de la situación económica, lo cual es intuitivamente ilógico, por lo que se piensa que la ciudadanía evalúa mejor una disposición a hacer el mejor esfuerzo en el desempeño de la función encomendada, que el desempeño efectivo en sí (permítase la redundancia).

El desempeño específico de un organismo resultó relevante sólo para instituciones como el Poder Judicial, donde se demostró que los ciudadanos no conocen con precisión qué instituciones lo integran, por lo que una mala percepción del desempeño de la policía o la PGR afecta la confianza en este poder; sin embargo, esto no habla realmente de una evaluación del desempeño del Poder Judicial, sino de una mala concepción y afectación colateral. Por otro lado, se podría argumentar que las percepciones sobre el grado de respeto a los derechos humanos es una manera de medir desempeño, y si este fuese el caso, entonces sí existe una injerencia importante de esta variable en varias instituciones como las de seguridad y las internacionales. Sin embargo, no es posible afirmar esto dado que no se tiene la certeza del tipo de relación cognitiva que establecen los ciudadanos entre desempeño de una institución y el respeto a los derechos humanos que ésta muestre, de modo que no se

puede tomar por cierto que se trata de una variable instrumental que aproxima esta medición.

Por otro lado, entre los distintos problemas que se tuvieron que enfrentar a lo largo del libro se encuentran las limitantes que presentaban las mismas encuestas. En el caso del Legislativo, no se encontraron muchas variables explicativas dentro de la ENAFI, y en ocasiones no fue posible aproximar todas las variables explicativas incluidas en la revisión teórica. Igualmente la codificación de las encuestas es distinta, por lo que intentar hacer comparaciones entre las mismas resulta complicado. Finalmente, en el caso de los comparativos con otros países, la wvs presenta escalas distintas para los países y algunas instituciones como el Fondo Monetario Internacional o la Unión Europea, que no son tomadas en cuenta para el caso de México o de países latinoamericanos. Además, es importante notar que esta encuesta contiene varias “olas” de levantamiento, por lo que en varios análisis hubo que decidir cuál de ellas usar en la medida en que una determinada ola contara con las variables necesarias para llevar a cabo el estudio. Igualmente, sería interesante respecto de varias instituciones, que se considerara la posibilidad de ampliar el espectro de años bajo estudio para identificar posibles patrones que en corto plazo no son observables, pero que en última instancia pudieran plantear la existencia de ciclos.

Otro problema presente en varios estudios fue la definición y medición de conceptos. Entre éstos se encuentra la corrupción, la cual no sólo se centra en los servidores públicos, sino también aquella relacionada con características propias de la sociedad estudiada. Medir el grado de justificación hacia la corrupción es algo que va más lejos que sólo medir la corrupción gubernamental; sin embargo, es difícil poder distinguirlas mediante los datos obtenidos en las encuestas. La “clase” es otro concepto que resulta complicado definir, ya que la medición de esta variable mediante encuestas es subjetiva y depende de la percepción que tiene el individuo sobre su posición en la escala de clase.

En otros casos, como en el capítulo sobre el Ejecutivo, el problema fue la exclusión de variables importantes, como lo son el partidismo y las variables sociodemográficas. La primera razón fue que a pesar de que hay teoría que sustenta la inclusión del partidismo como una variable significativa para determinar la confianza, en el caso de estudio del Ejecutivo esta relación resultó difusa: mientras que los perredistas tienden a desconfiar más en el presidente, al contrario de los panistas, para los priistas y los electores independientes esta relación no es clara. Segundo, las variables demográficas como edad, sexo, escolaridad e ingreso, presentaron problemas de colinealidad con la ubicación ideológica.

Por último, es fundamental notar que la falta de variables necesarias para desarrollar análisis más completos que siguieran la línea de estudio marcada por la literatura fue un obstáculo recurrente a lo largo de los capítulos. En el caso de las instituciones de seguridad pública, los autores hubieran querido derivar un modelo que explicara la confianza en la Comisión Nacional de Derechos Humanos (CNDH), sin embargo, no contaron con una encuesta que tuviera esta medición. Y es que en este caso, hubiera sido interesante conocer los determinantes de esta confianza, en contraste con la de aquellas instituciones que usualmente se catalogan como “infractoras” de los derechos humanos. Además, dado que esta variable fue un factor recurrente como determinante de la confianza en diversas instituciones, un análisis de la confianza en la CNDH permitiría establecer parámetros comparativos respecto de la institución encargada de garantizar y velar por los derechos humanos.

Discusión

Es importante considerar que no existen factores constantes a través del tiempo y que los resultados obtenidos en el presente libro están de-

terminados por el contexto en el que fueron llevadas a cabo las encuestas. En futuros estudios sería importante observar encuestas de 2009 y 2010, para llevar a cabo un análisis comparativo y poder determinar si la situación adversa dentro del país ha socavado la confianza de los mexicanos hacia ciertas instituciones, o aumentado, en el caso de los organismos que representan una alternativa ante la ineficacia de instituciones locales.

Como se ha mostrado a lo largo del libro, la coyuntura es fundamental para determinar qué factores inciden en la confianza, y la actual es una de violencia y problemas internos en diversas instituciones. El problema del narcotráfico sin duda ha deteriorado la imagen de todas las instituciones gubernamentales, en especial del Ejecutivo y el ejército, debido a una situación donde el gobierno se ha mostrado incapaz de hacer frente a la violencia y asegurar el bienestar de los ciudadanos. Los medios de comunicación y las voces internacionales han contribuido a exacerbar el sentimiento de desconfianza hacia las instituciones y a reforzar la idea de México como un “Estado fracasado”. De la misma forma, en estos últimos años se han registrado fuertes actos delictivos y de corrupción dentro de la Iglesia, que han puesto en duda lo “bondadoso” o “caritativo” de la institución. A pesar de que el grado de religiosidad seguirá siendo importante para determinar el nivel de confianza hacia la Iglesia, la mala imagen con la que ha contado en los últimos años seguramente será un importante inhibidor de la confianza, tanto en México como en el mundo.

Finalmente, en el caso específico de México, se observa una democracia que todavía no logra consolidarse del todo y en donde las primeras experiencias de los ciudadanos con ésta, podrían determinar no sólo la confianza en cada institución en particular, sino el funcionamiento y estabilidad de todo el sistema. La reciente transición a la democracia ha configurado las relaciones y esferas de acción de casi todas las instituciones; además, dada la situación socioeconómica

del país, diversas empresas privadas y algunas ONS's han tenido que sustituir al gobierno en sus labores, hecho que demerita el prestigio gubernamental y plantea que la confianza en estas instituciones pueda convertirse en una prioridad por sobre aquella relativa al sector público.

Bibliografía

- Aboites Aguilar, Luis (2008), “El último tramo: 1929-2000”, en *Nueva historia mínima de México ilustrada*, México, El Colegio de México.
- Abundis Luna F. y Sandra Ley Gutiérrez (2009), “Votos y votantes en la elección federal 2006. Política y gobiernúm. Volumen temático 2009”, en *Elecciones 2006*, pp. 177-199.
- Ackerman, John M. (2010), “The 2006 Elections: Democratization and Social Protest”, en A. Selee y J. Peschard (coords.), *Mexico’s Democratic Challenges*, Washington DC, Woodrow Wilson Center Press, y Sanford, Stanford University Press.
- Adler, Larissa (2001), *Redes sociales, cultura y poder: ensayos de antropología latinoamericana*, México, Miguel Ángel Porrúa / FLACSO.
- Ahumada, Marian (2008), “La expansión del control de constitucionalidad y el sistema de los tribunales constitucionales”, en *SCJN, Tribunales Constitucionales y Democracia*, México, pp. 65-104.
- Alford, John R. (2001), “We’re All in this Together: The Decline of Trust in Government, 1958-1996”, en J. R. Hibbing y E. Theiss-Morse (coords.), *What is it about Government that Americans Dislike?*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Almond, Gabriel y Sydney Verba (1963), *The Civic Culture: Political Attitudes and Democracy in five Nations*, Princeton, Princeton University Press.
- Anozie, Valentine, Juhie Shinn, Katy Skarlatos y Julio Urzua (2004), "Reducing Incentives for Corruption in the Mexico City Police Force", *International Workshop Public Affairs*, núm. 869, pp. 1-19.
- Ansolabehere, Karina (2007), *La política desde la justicia: cortes supremas, gobierno y democracia en Argentina y México*, México, FLACSO / Fontamara.
- Archibugi, Danielle (1998), "Principles of Cosmopolitan Democracy", en Daniele Archibugi *et al.*, *Re-imagining Political Community*, Cambridge, Polity Press.
- Arriaga, Víctor (1995), "El manejo de la relación con Estados Unidos, 1990-1994", *Foro Internacional*, vol. 34, núm. 4.
- Australian Bureau of Statistics (2000), *Discussion Paper: Measuring Social Capital; Current Collection and Future Directions*, Sydney, Australian Bureau of Statistics.
- Baker, Mary Holand; Barbara C. Nienstedt, Ronald S. Everett y Richard McCleary (2003), "Why is Trade Reform so Popular in Latin America? A Consumption- Based Theory of Trade Policy Preferences", *World Politics*, vol. 55, núm. 3, pp. 423-455.
- Bayley, David (1967), "The Effects of Corruption in a Developing Nation", *Western Political Quarterly*, vol. 19, núm. 4, pp. 719-732.
- Beck, Nathaniel (1991), "Comparing Dynamic Specifications: The Case of Presidential Approval", en James A. Stimson (ed.), *Political Analysis: An Annual Publication of the Methodology Section of the American Political Science Review*, University of Michigan Press.
- Beer, Caroline y Niel Mitchell (2004), "Democracy and Human Rights in the Mexican States: Elections or Social Capital?", *International Studies Quarterly*, vol. 48, núm. 2, pp. 293-312.
- Beer, Caroline (2003), *Electoral Competition and Institutional Change in Mexico*, Notre Dame, University of Notre Dame Press.
- Bélanger, Eric y Richard Nadeau (2005), "Political Trust and the Vote in Multiparty Elections: The Canadian Case", *European Journal of Political Research*, vol. 44, pp. 121-146.

- Benesh, Sara C. (2006), "Understanding Public Confidence in American Courts", *Journal of Politics*, vol. 68, núm. 3, 697-707.
- Bianco, William (1994), *Trust Representatives and Constituents*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- Brañas-Garza, Pablo, Máximo Rossi y Dayna Zaclicever (2009), "Individual's Religiosity Enhances Trust: Latin American Evidence for the Puzzle", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 41, núms. 2-3, pp. 555-566.
- Brickmann, Danette y David A.M. Peterson (2006), "Public Opinion Reaction to Repeated Events: Citizen Response to Multiple Supreme Court Abortion Decisions", *Political Behavior*, vol. 28, núm. 1, pp. 87-112.
- Brooks, Chris (2008), *Econometrics for Finance*, Cambridge University Press, pp. 106-107, 110-111.
- Brown, Ben.; Benedict W. Reed y William Wilkinson (2006), "Public Perceptions of the Police in Mexico: A Case Study", *Policing: An International Journal of Police Strategies & Management*, vol. 29, núm. 1, pp. 158-175.
- Buendía, Jorge y Alejandro Moreno (2004), *La cultura política de la democracia en México, 2004. México en tiempos de competencia electoral*, México, ARO / Vanderbilt University / ITAM / USAID.
- Buendía, Jorge y Fernanda Somuano (2003), "La participación electoral en las nuevas democracias: la elección presidencial de 2000 en México", *Política y Gobierno*, vol. X, núm. 2, pp. 289-323.
- Caldeira, Gregory A. y James L. Gibson (1992), "The Etiology of Public Support for the Supreme Court", *American Journal of Political Science*, vol. 36, núm. 3, pp. 635-664.
- Camp, Roderic A. (2003), *Politics in Mexico: The Democratic Transformation*, 4a. ed., Oxford, Oxford University Press.
- Castells, Manuel (1999), "Globalización, identidad y Estado en América Latina", ponencia preparada para el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, sede de Chile.
- Castro A., "Tutorial de producción", Instituto Tecnológico de la Paz, en http://sistemas.itlp.edu.mx/tutoriales/produccion1/tema2_2.htm
- Catterberg, Gabriela y Alejandro Moreno (2006), "The Individual Bases of Political Trust: Trends in New and Established Democracies", *International Journal of Public Opinion Research*, vol. 18, núm. 1, pp. 31-48.

- Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP) (2003), *La Cámara de Diputados en la opinión pública* (electrónico), en [http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/21251/105631/file/EOP002%20Analisis%20\(La%20camara%20de%20diputados%20y%20la%20opinion%20publica.pps](http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/21251/105631/file/EOP002%20Analisis%20(La%20camara%20de%20diputados%20y%20la%20opinion%20publica.pps) (recuperado el 22 de abril de 2010, de la World Wide Web).
- Chabat, Jorge (2009), *El narcotráfico en las relaciones México-Estados Unidos: las fuentes del conflicto*, México, CIDE.
- Chand, Vikram K. (2001), *Mexico's Political Awakening*, Notre Dame, University of Notre Dame Press.
- Chang, Eric C. y Yun-han Chu (2006), "Corruption and Trust: Exceptionalism in Asian Democracies?", *The Journal of Politics*, vol. 68, núm. 2, pp. 259-271.
- Chanley, Virginia, Thomas Rudolph y Wendy Rahn, "The Origins and Consequences of Public Trust in Government: A Time Series Analysis", *Public Opinion Quarterly*, vol. 64, núm. 3, pp. 239-256.
- Citrin, Jack y Samantha Luks (2001), "Political Trust Revisited: Déjà Vu All Over Again?", en J. R. Hibbing y E. Theiss-Morse (coords.), *What is it about Government that Americans Dislike?*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Citrin, Jack (1974), "Comment' The Political Relevance of Trust in Government", *American Political Science Review*, 68: 973-988.
- Clausen, Bianca, Kraay Aart y Nyiri Zsolt (2009), "Corruption and Confidence in Public Institutions: Evidence from a Global Survey", *Policy Research Working Paper 5157*, Development Research Group, World Bank.
- Coleman, James S. (1990), *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Converse, Philip (1964), "The Nature of Belief Systems in Mass Publics", en David Apter (ed.), *Ideology and Discontent*, Nueva York, Free Press.
- Cortés, Armando (2006), "Inequidad, pobreza y salud", *Colombia Médica*, vol. 37, núm. 3, Colombia.
- Cossío Díaz, José Ramón (2008), "Influencias de la Suprema Corte en la consolidación de la democracia en México", en *SCJN, Tribunales Constitucionales y Democracia*, México, pp. 55-61.

- Cossío Díaz, José Ramón (2008b), *La controversia constitucional*, México, Porrúa.
- Dahl, Robert (2008), “La toma de decisiones en una democracia: la Suprema Corte como creadora de políticas nacionales”, en *SCJN, Tribunales Constitucionales y Democracia*, México, pp. 141-161.
- Damico, Alfonso J., Margaret Conway y Sandra Bowman Damico (2000), “Patterns of Political Trust and Mistrust: Three Moments in the Lives of Democratic Citizens”, *Polity*, vol. 32, núm. 3, pp. 377-400.
- Dammert, Lucía y Mary Fran Malone (2002), “Inseguridad y temor en la Argentina: el impacto de la confianza en la policía y la corrupción sobre la percepción ciudadana del crimen”, *Desarrollo Económico*, vol. 42, núm. 166, jul.-sep., 2002, pp. 285-301.
- Dammert, Lucía y Mary Fran Malone, “Does It Take a Village? Policing Strategies and Fear of Crime in Latin America”, *Latin American Politics and Society*, vol. 48, núm. 4, pp. 27-51.
- Davis, Diane (2006), “Undermining the Rule of Law: Democratization and the Dark Side of Police Reform in Mexico”, *Latin American Politics and Society*, vol. 48, núm. 1, pp. 55-86.
- De la Garza, Rodolfo y Jesús Velasco (2000), *México y su interacción con el sistema político estadounidense*, México, Miguel Ángel Porrúa.
- De Oliveira, Gabriela y José Álvaro Moisés (2005), “Democracy, Political Distrust, and Dissatisfaction with the Regime: The Case of Brazil”, *Conferencia 10 años de Latinobarómetro*, Oxford.
- De la Torre, René y Cristina Gutiérrez Zúñiga (2005), “Mercado y religión contemporánea”, *Desacatos*, núm. 18, mayo-agosto, 2005, pp. 9-11.
- Della Porta, D. (2000), “Social Capital, Beliefs in Government and Political Corruption”, en S. Pharr, *Disaffected Democracies*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, pp. 202-230.
- Dougherty, George W., Stefanie Lindquist y Marc Bradbury (2006), “Evaluating Performance in State Judicial Institutions: Confidence in the Georgia Judiciary”, *State and Local Government Review*, vol. 38, núm. 3, pp. 176-190.
- Earle, T. Cvetkovich (1995), *Social Trust: Toward a Cosmopolitan Society*, Nueva York, Praeger.

- Easton, David (1965), *A Systems Analysis of Political Life*, Nueva York, Wiley.
- Edlund, Jonas (2006), "Trust in the Capability of the Welfare State and General Welfare State Support: Sweden 1997-2002", *Acta Sociológica*, vol. 49, núm. 4, pp. 395-417.
- Eduardo, José (2007), "La confianza en las instituciones políticas, la crisis de los partidos y el rol de los medios" [electrónico], Argentina, Universidad nacional de La Plata, en http://www.perio.unlp.edu.ar/question/nivel2/articulos/informes_investigacion/jorge_1_informes_16primavera2007.htm (recuperado el 22 de abril de 2010 de la World Wide Web).
- Edwards III, George, William Mitchell y Reed Welch (1995), "Explaining Presidential Approval: The Significance of Issue Salience", *American Journal of Political Science*, vol. 39, núm. 1, pp. 108-134.
- Eisenstadt, Todd A. (2004), *Courting Democracy in Mexico: Party Strategies and Electoral Institutions*, Reino Unido, Cambridge University Press.
- Erikson, Roberto y Kent Tedin (1973), *American Public Opinion: Its Origins, Contents, and Impact*, John Wiley & Sons, pp. 118-119.
- Erikson, Robert, Michael Mackuen y James Stimson (2000), "Bankers or Peasants Revisited: Economic Expectations and Presidential Approval", *Electoral Studies*, pp. 295-312.
- Erikson, Robert, Michael Mackuen y James Stimson (2002), *The Macro Polity*, Cambridge University Press Felice, W. (1998), "Militarism and Human Rights", *International Affairs (Royal Institute of International Affairs 1944)*, vol. 74, núm. 1, pp. 25-40.
- Ferrán Martínez e Ignacio Lago Peñas (2008), *¿Qué piensan los mexicanos de los Estados Unidos?*, México, CIDE.
- Fred, Rose (1997), "Toward a Class-Cultural Theory of Social Movements: Reinterpreting New Social Movements", *Sociological Forum*, vol. 12, núm. 3, p. 461.
- Fukuyama, Francis (1995), *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, Nueva York, Free Press.
- Fukuyama, Francis (1996), *Confianza*, Buenos Aires, Atlántida.
- Gamson, William (1968), *Power and Disconnect*, Homewood, III, Dorsey.
- Garofalo, James (1981), "The Fear of Crime: Causes and Consequences", *The Journal of Criminal Law and Criminology*, vol. 72, núm. 2, pp. 839-857.

- Gibson, James L., Gregory A. Caldeira y Spence Kenyatta (2003), "Measuring Attitudes toward the United States Supreme Court", *American Journal of Political Science*, vol. 47, núm. 2, pp. 354-367.
- Gidengil, Elisabeth, André Blais, Neil Nevitte y Richard Nadeau (2001), "The Correlates and Consequences of anti-Partyism in the 1997 Canadian Election", *Party Politics*, vol. 7, núm. 4, pp. 491-513.
- Gilens, Martin (1998), "Gender and Support for Reagan: A Comprehensive Model of Presidential Approval", *American Journal of Political Science*, vol. 32, núm. 1, pp. 19-49.
- González, Guadalupe y Susan Minushkin (2006), *México y el mundo 2006: opinión pública y política exterior en México*, México, CIDE-COMEXI.
- González, Sonia (2006), *Desconfianza política: el colapso del sistema de partidos en Venezuela. Los intersticios de la democracia y el autoritarismo. Algunos casos de Asia, África y América*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, pp. 173-215.
- Grosskopf, Anke y Jeffery J. Mondak (1998), "Do Attitudes toward Specific Supreme Court Decisions Matter? The Impact of Webster and Texas v. Johnson on Public Confidence in the Supreme Court", *Political Research Quarterly*, vol. 51, núm. 3, pp. 633-654.
- Halman, Loek Ronald Inglehart, Jaime Diez Medrano, Ruud Luijkx, Alejandro Moreno y Miguel Basáñez (2008), *Changing Values and Beliefs: Trends from the Values Surveys from 1981 to 2004*, Leiden, Holanda, Brill.
- Hardin, Russell (1999), "Do we want trust in government?", en M. Warren (ed.), *Democracy and trust*, Nueva York, Cambridge University Press, pp. 22-41.
- Hardin, Russell (2000), "The Public Trust", en S. Pharr & R. Putnam, *Dissaffected Democracies*, Princeton, New Jersey, Princeton University Press, pp. 31-51.
- Hardin, Russell (2002), *Trust and Trustworthiness*, Nueva York, Russell Sage Foundation.
- Hetherington, Marc (1998), "The Political Relevance of Political Trust", *American Political Science Review*, vol. 92, núm. 4, pp. 791-808.
- Hibbing, John R. y Elizabeth Theiss-Morse (coords.) (2001), *What is it about Government that Americans Dislike?*, Cambridge, Cambridge University Press.

- Hibbing, John R. y Elizabeth Theiss-Morse (1995), *Congress as Public Enemy: Public Attitudes toward American Political Institutions*, Nueva York, Cambridge University Press.
- Hiscox, Michael J. (2001), "Class versus Industry Cleavages: Inter-Industry Factor Mobility and the Politics of Trade", *International Organization*, vol. 55, núm. 1, pp. 423-455.
- Hoekstra, Valerie J. (2003), *Public Reactions to Supreme Court Decisions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hoekveld, G. y G. Hoekveld-Meijer (1995), "The Region as Cloister. The Relation between Society and Region Reconsidered", *Geografiska Annaler, Series B, Human Geography*, vol. 77. núm. 3, Blackwell Publishing, p. 159.
- Hoffmann, John P. (1998), "Confidence in Religious Institutions and Secularization: Trends and Implications", *Review of Religious Research*, vol. 39, núm. 4, pp. 321-343.
- Hristoulas, Athanasios (2008), "¿Por qué la ONU?", en A. Sotomayor y G. Vega, *El mundo desde México. Ensayos de política exterior*, México, COLMEX / ITAM / CIDE, pp. 219-234.
- Hughes, Sallie (2006), *Newsrooms in conflict: Journalism and the Democratization of Mexico*, Pittsburgh, Pittsburgh University Press.
- Inglehart, Ronald (1977), *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles among Western Publics*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald (1990), *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald (1997), *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in 43 Societies*, Princeton, NJ, Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald (1997), *Postmaterialist Values and the Erosion of Institutional Authority. Why People Don't Trust Government*, Cambridge, Harvard University Press, pp. 217-236.
- Inglehart, Ronald y W. Backer (2000), "Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values", *American Sociological Review*, vol. 65, p. 19.
- Inglehart, Ronald, Miguel Basáñez, Gabriela Catterberg, Jaime Diez Medrano, Alejandro Moreno, Pippa Norris, Renata Siemienska e Ignacio Zuas-

- nabar (2010), *Changing Human Beliefs and Values, 1981-2007: A Cross-Cultural Sourcebook based on the World Values Surveys and European Values Studies*, México, Siglo XXI Editores.
- Iyengar, Shanto y Donald Kinder (1987), *News that Matter: Television and American Opinion*, University of Chicago Press.
- Iyengar, Shanto (1991), *Is Anyone Responsible? How Television Frames Political Issues*, University of Chicago Press.
- Jain, Arvind K. (2001), "Corruption: A Review", *Journal of Economic Surveys*, pp. 72-121.
- Joon, H. Koo (2004), "Social Capital, Post-materialism and Institutional Confidence in South Korea: 1981-2003", *Development and Society*, pp. 165-183.
- Kelle, Luke (2007), "Social Capital and the Dynamics of Trust in Government", *American Journal of Political Science*, vol. 51, núm. 2, pp. 241-254.
- Kelleher, Christine A. y Jennifer Wolak (2007), "Explaining Public Confidence in the Branches of State Government", *Political Research Quarterly*, vol. 60, núm. 4, pp. 707-721.
- Kim, Ji-Young (2005), "'Bowling Together' isn't a Cure-All: The Relationship between Social Capital and Political Trust in South Korea", *International Political Science Review*, vol. 26, núm. 2, pp. 193-213.
- King, David y Zachary Karabell (2002), *The Generation of Trust: Public Confidence in the US Military since Vietnam*, Estados Unidos, AEI Press.
- Klingemann, Hans-Dieter (1999), *Mapping Political Support in the 1990s: A Global Analysis. Critical Citizens. Global Support for Democratic Governance*, Oxford, Oxford University Press, pp. 31-57.
- Lawson, Chappel y Alejandro Moreno (2007), "El estudio panel México 2006: midiendo el cambio de opiniones durante la campaña presidencial", *Política y Gobierno*, vol. XVI, núm. 2, pp. 437-465.
- Lawson, Chappell H. (2002), *Building the Fourth Estate: Democratization and the Rise of a Free Press in Mexico*, Berkeley, University of California Press.
- Layton, Michael y Alejandro Moreno (2010), *Filantropía y sociedad civil en México: análisis de la ENAFI 2005-2008*, México, ITAM / M. Á. Porrúa.
- Lijphart, Arendt (2000), *Modelos de democracia, formas de gobierno y resultados en treinta y seis países*, Barcelona, Ariel.

- Lipset, Seymour Martin (1963), "The Value Patterns of Democracy: A Case Study in Comparative Analysis", *American Sociological Association*, vol. 28, núm. 4, p. 515.
- Lipset, Seymour Martin y William Schneider (1983), "The Decline of Confidence in American Institutions", *Political Research Quarterly*, vol. 98, núm. 3, pp. 379-402.
- Listhaug, Ola (1984), "Confidence in Institutions: Findings from the Norwegian Values Study", *Acta Sociológica*, vol. 27, núm. 2, pp. 111-122.
- Loeza, Soledad (1985), "La iglesia y la democracia en México", *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 47, núm. 1, número conmemorativo del XX aniversario de la publicación de *La democracia en México*, pp. 161-168.
- Luhmann, Niklas (2000), *Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives*, Gambetta (ed.), pp. 94-107.
- Magar, Eric, Beatriz Magaloni y Arianna Sánchez (2009), "Activists vs. Legalists: The Mexican Supreme Court and its Ideological Battles". Marx, Karl (1a. ed. 1946; 2a. ed. 1959; 25a. reimp. 1995), *El capital: crítica de la economía política*, t. 1 (en español), México, Fondo de Cultura Económica, p. 769.
- Mateo Díaz, Mercedes y Daniel Zovatto (2005), "Voter Turnout in Latin America during the Third Wave of Democratization in the Light of Latin American Barometer Data", conferencia 10 años de Latinobarómetro, Oxford.
- Méndez de Hoyos, Irma (2006), *Transición a la democracia en México: competencia partidista y reformas electorales 1977-2003*, México, FLACSO / Fontamara.
- Méndez, José Luis (2010), "Introducción general: alcances y límites del Estado democrático en México", en José Luis Méndez (coord.), *Estado, sociedad y políticas públicas*, El Colegio de México, en prensa.
- Merton, R. (1968), *Social Theory and Social Structure*, Nueva York, Free Press.
- Miller, Arthur (1974a), "Political Issues and Trust in Government, 1964-1970", *American Political Science Review*, núm. 68, pp. 951-972.
- Miller, Arthur (1974b), "Rejoinder to 'Comment' by Jack Citrin: Political Discontent or Ritualism?", *American Political Science Review*, núm. 68, pp. 989-1001.

- Mishler, William y Richard Rose (1997), "Trust, Distrust, and Skepticism: Popular Evaluations of Civil and Political Institutions in Post-Communist Societies", *The Journal of Politics*, vol. 59, núm. 2, pp. 418-451.
- Mishler, William y Richard Rose (2001), "What Are the Origins of Political Trust? Testing Institutional and Cultural Theories in post-Communist Societies", *Comparative Political Studies*, vol. 34, núm. 1, pp. 30-62.
- Mittleman, James (1998), "Rethinking Innovation in International Studies: Global Transformation", en Stephen Hill, James Mittleman, *Innovation and Transformation in International Studies*, Cambridge, University Press, 1997.
- Montero, José Ramón, Zmerli Sonja y Ken Newton (2008), "Confianza social, confianza política y satisfacción con la democracia", *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, núm. 122, pp. 11-54.
- Morales, Mauricio (2008), "Evaluando la confianza institucional en Chile. Una mirada de los resultados LAPOP", *Revista de Ciencia Política*, pp. 161-186.
- Moreno, Alejandro (2002), "Corruption and Democracy: Cultural Assessment", *Comparative Sociology*, pp. 495-507.
- Moreno, Alejandro (2005), *Nuestro valores: los mexicanos en México y en Estados Unidos al inicio del siglo XXI*, t. VI, México, Grupo Financiero Banamex.
- Moreno, Alejandro (2010), "El sentido de libertad de elección: un análisis comparativo de sus determinantes a nivel individual", ponencia presentada en el Congreso WAPOR 2010.
- Morris, Stephen D. (2006), "Corruption and Trust in Mexico" [recuperado de la World Wide Web, el 23 de febrero de 2010, en www.southalabama.edu/internationalstudies/sdmweb/Corruption%20and%20trust.pdf].
- Morrison, Ian, "Entrevista al presidente del Institute for the Future: el TLC es decisivo en el futuro sistema económico de México", *Revista Expansión*, año XXIV, vol. XXIV, núm. 601, México, p. 8.
- Murphy, Walter F., Joseph Tanenhaus y Daniel L. Kastner (1973), *Public Evaluations of Constitutional Courts: Alternative Explanations*, Beverly Hills, Sage Publications.
- Murphy, Walter F. y Joseph Tanenhaus (1968a), "Public opinion and the Supreme Court: the Goldwater campaign", *Public Opinion Quarterly*, núm. 32, pp. 31-50.

- Nadeau, Richard, Richard Niemi, David Fan y Timothy Amato (1999), "Elite Economic Forecasts, Economic News, Mass Economic Judgments and Presidential Approval", *Journal of Politics*, vol. 61, núm. 1, pp. 109-135.
- Nevitte, Neil (1996), *The Decline of Deference: Canadian Value Change in Cross-National Perspective*, Toronto, Broadview.
- Newton, Keneth y Pippa Norris (2000), "Confidence in Public Institutions, Faith, Culture and Performance?", en S. Pharr & R. Putnam, *Disaffected Democracies Princeton*, New Jersey, Princeton University Press, pp. 52-73.
- Nicholson, Stephen P. y Robert M. Howard (2003), "Framing Support for the Supreme Court in the Aftermath of Bush v. Gore", *The Journal of Politics*, vol. 65, núm. 3, pp. 676-695.
- Norris, Pippa (1998), "The Growth of Critical Citizens", en P. Norris (comp.), *Critical Citizens: Global Support for Democratic Government*, Oxford, Oxford University Press.
- Norris, Pippa (1999), "Cosmopolitan Citizens?", *The Harvard International Journal of Press-Politics*, vol. 4, núm. 4, pp. 1-7.
- Norris, Pippa (1999), "Institutional Explanations for Political Support", en P. Norris, *Critical Citizens. Global Support for Democratic Governance*, Oxford, Oxford University Press, pp. 217-236.
- North, Douglas (1991), "Institutions", *The Journal of Economics Perspectives*, vol. 5, núm. 1, American Economic Association.
- Nye, Joseph (1997), *Why People Don't Trust Government*, Cambridge, Harvard University Press.
- O'Donnell, Guillermo (1991), "¿Democracia delegativa?", *Novos Estudos*, vol. 31, octubre, CEBRAP, pp. 25-40.
- O'Donnell, Guillermo (1997), "Contrapuntos: ensayos escogidos sobre autoritarismo y democracia", cap. X, Paidós, pp. 287-304.
- Offe, Claus (1999), "How can We Trust our Fellow Citizens", en M. Warren, *Democracy and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 42-87.
- ONU (1945), *Carta de las Naciones Unidas*.
- Pacheco, Julliana S. (2008), "Political Socialization in Context: The Effect of Political Competition on Youth Voter Turnout", *Political Behavior*, vol. 30, núm. 4, p. 415.

- Paramio, Ludolfo (2002), "Democracia y ciudadanía en el tiempo de los medios audiovisuales", *Desarrollo Económico*, vol. 42, núm. 167, oct.-dic. 2002, pp. 455-468.
- Patterson, E. Thomas (2007), "The News as a Reflection of Public Opinion", *The Sage HandBook of Public Opinion*, diciembre, SAGE Publications.
- Brace, Paul y Barbara Hinckley (1991), "The Structure of Presidential Approval: Constraints Within and Across Presidencies", *The Journal of Politics*, vol. 53, pp. 993-1017.
- Paz, Guadalupe (1996), "Prefacio", en Riordan Roett (comp.), *El desafío de la reforma institucional en México*, México, Siglo XXI Editores.
- Pérez, Orlando (2003), "Democratic Legitimacy and Public Insecurity: Crime and Democracy in El Salvador and Guatemala", *Political Science Quarterly*, vol. 118, núm. 4, pp. 627-644.
- Pharr, Susan (2000), *Officials' Misconduct and Public Distrust: Japan and the Trilateral Democracies*, Pharr y Putnam (eds.), pp. 173-201.
- Popkin, Samuel (1991), *The Reasoning Voter: Communication and Persuasion in Presidential Campaigns*, Chicago, University of Chicago Press.
- Price, Vincent y Romantan Anca, "Confidence in Institutions Before, During, and After 'Indecision 2000'", *Journal of Politics*, vol. 66, núm. 3, pp. 939-956.
- Putnam, Robert (2000), *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, Nueva York, Simon & Schuster.
- Putnam, Robert (1993), *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Putnam, Robert (2001), "Social Capital: Measurement and Consequences, in The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-Being", *International Symposium Report*, OECD / HRDC.
- Ramírez, José Carlos (1999), "Los efectos del TLCAN sobre el comercio y la industria en México", Documento de Trabajo del CIDE, 176.
- Ramsey, Austin (1983), *Channels of Power: The Impact of Television on American Politics*, Nueva York, Basic Books.
- Rogowski, Roland (1989), *Commerce and Coalitions: how Trade affects Domestic Political Alignments*, Princeton, University Press.
- Rothstein, Bo y Eric Uslaner (2005), "All for All: Equality, Corruption and Social Trust", *World Politics*, vol. 58, núm. 1, pp. 41-72.

- Rothstein, Bo y S. Dietlind (2002), "How Political Institutions Create and Destroy Social Capital", *Project on Honesty and Trust: Theory and Experience in the Light of Post-Socialist Experience*, Budapest, n.d., pp. 1-39.
- Salazar, Rodrigo y Temkin Benjamin (2007), "Abstencionismo, escolaridad y confianza en las instituciones", *Las elecciones federales de 2003 en México. Política y Gobierno*, vol. XIV, núm. 2, pp. 5-42.
- Schatz, Sara (2000), *Elites, Masses, and the Struggle for Democracy in Mexico: A Culturalist Approach*, Westport, Connecticut, Praeger.
- Schmitter, Philippe (1974), "Still the Century of Corporatism?", *Tech Review of Politics*, vol. 36, núm. 1, The New Corporatism: Social and Political Structures in the Iberian World, enero, p. 93.
- Segovia, Carolina, Andrés Haye, Roberto González y Jorge Manzi (2008), "Confianza en instituciones políticas en Chile: un modelo de los componentes centrales de juicios de confianza", *Revista de Ciencia Política*, vol. 28, núm. 2, Chile, pp. 39-60.
- Selee, Andrew, Jaqueline Peschard (comps.) (2010), *Mexico's Democratic Challenges*, Washington DC, Woodrow Wilson Center Press, y Stanford: Stanford University Press.
- Selee, Andrew (2002), *Mexico in Transition*, Washington DC, Woodrow Wilson Center Reports on the Americas, núm. 1.
- Sotomayor, Arturo (2005), *La participación uruguaya en las operaciones de paz de la ONU: los beneficios económicos y sus costos políticos*, México, CIDE.
- Stolper, Wolfgang y Paul Samuelson (1941), "Protection and Real Wages", *Review of Economic Studies*, vol. 9, núm. 1, pp. 58-73.
- Sztompka, Piotr (1999), *Trust: A sociological theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Terkenli, Theano (1995), "Home as a Region", *Geographical Review*, vol. 85, núm. 3, American Geographical Society, p. 324.
- Thompson, Edward P. (1963), *The making of the English working class. International and Pan American Copyright*, Nueva York, Pantheon Books, p. 9.
- Thornton, Lewis. M. (1975), "People and the Police: An Analysis of Factors Associated with Police Evaluation and Support", *The Canadian Journal of Sociology/Cahiers Canadiens de Sociologie*, vol. 1, núm. 3, pp. 325-342.

- Tóka, Gábor (2002), "Voter Inequality, Turnout and Information Effects in a Cross-National Perspective", Documento de Trabajo núm. 297, Hellen Kellogg Institute.
- Tyler, Tom R. (2004), "Enhancing Police Legitimacy", *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 593, pp. 84-99.
- Uslaner, Eric (2008), "Where You Stand Depends Upon Where Your Grandparents Sat: The Inheritability of Generalized Trust", *The Public Opinion Quarterly*, vol. 72, núm. 4, pp. 725-740.
- Uslaner, Eric M. (1999), "Democracy and Social Capital", en Mark E. Warren (comp.), *Democracy and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Vázquez, Rodolfo (2008), "Justicia constitucional y democracia: la independencia judicial y el argumento contramayoritario", en *SCJN, tribunales constitucionales y democracia*, México, pp. 377-402.
- Velázquez, Rafael y Virginia Domínguez (2008), *Relaciones México-Estados Unión Europea*, México, CIDE.
- Verdesoto, Luis (2007), "El nacimiento de una nueva clase política en el Ecuador", *Iconos*, núm. 28, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, p. 13.
- Walgrave, S., J. Lefevere, M. Nuytemans y P. Van Aelst (2007), "Do parties socialize their new voters? A longitudinal study of realignment among Belgian voters", *Annual Meeting of the American Political Science Association*, Chicago.
- Walklate, Sandra (1998), "Crime and Community: Fear or Trust?"; *The British Journal of Sociology*, vol. 49, núm. 4, pp. 550-569.
- Weatherford, John T. (1985), "How Does Government Performance Influence Political Support?", *Political Behavior*, vol. 9, pp. 5-28.
- Weingast, Barry R. (1997), "Political Foundations of Democracy and the Rule of Law", *American Political Science Review*, núm. 91, pp. 245-263.
- Weitzer, Ronald; Tuch, Steven A. (2004), "Race and Perceptions of Police Misconduct", *Social Problems*, vol. 51, núm. 3, pp. 305-325.
- Weldon, Jeffrey (2005), "State Reform in Mexico: Progress and Prospects", en Armand B. Peschard-Sverdrup y Sara R. Rioff, *Mexican Governance: From Single-Party Rule to Divided Government*, Center for Strategic and International Studies, Washington DC, pp. 27-107.

- Willer, Robb (2004), “The Effects of Government-Issued Terror Warnings on Presidential Approval Ratings”, *Current Research in Social Psychology*, vol. 10, núm. 1.
- Woldenberg, José (2002), *La construcción de la democracia*, México, Plaza y Janés.
- Woldenberg, José (2010), “Foreword”, en A. Selee y J. Peschard (coords.), *Mexico’s Democratic Challenges*, Washington DC, Woodrow Wilson Center Press, y Sanford, Stanford University Press.
- Wuthnow, Robert (2008), “The Social Study of Values”, *Sociological Forum*, vol. 23, núm. 2, p. 334.
- Yang, Kaifeng y Holzer, Marc (2006), “The Performance – Trust Link: Implications for Performance Measurement”, *Public Administration Review*, vol. 66, núm. 1, pp. 114-126.

La confianza en las instituciones. México en perspectiva comparada se terminó de imprimir el 15 de diciembre de 2010. El tiraje consta de mil ejemplares.

El contexto institucional mexicano se ha transformado en los últimos años: el sistema de partidos es más competitivo, las relaciones entre los poderes más equilibradas, los medios de comunicación más independientes y las organizaciones sociales mucho más relevantes a la vida social, económica y política del país. A la par de la democratización, también se han creado nuevas instituciones, cuyo propósito es el empoderamiento ciudadano. No obstante, los niveles de confianza en algunas instituciones no sólo no han aumentado, sino que, incluso, han disminuido. Esta tendencia contrasta con la expectativa de que las instituciones democráticas debieran contar con un mayor apoyo ciudadano. En este volumen se plantean algunas explicaciones e interpretaciones de por qué, bajo un contexto institucional más abierto, competitivo y democrático, muchos mexicanos aún suelen desconfiar de sus instituciones.

Los capítulos de este libro fueron preparados por estudiantes de ciencia política en un seminario de investigación impartido en el ITAM en el semestre enero-mayo de 2010. En éstos se desarrollan modelos estadísticos explicativos de la confianza institucional, que se basan en una generosa colección de datos de encuestas derivados de prestigiosos estudios como la Encuesta Mundial de Valores, entre otros. Estos trabajos representan puntos de vista frescos y promisorios, aunque no por ello acríticos, que miran a las instituciones mexicanas con un enfoque a futuro y que nos invitan a formular una pregunta de vital importancia para la vida democrática en el país: ¿Se debe promover la confianza en las instituciones en México, o es mejor estrategia para los ciudadanos permanecer desconfiados, como una forma de presión para su mejoramiento? Si bien las instituciones pueden funcionar mejor bajo un ambiente de confianza, una actitud crítica hacia ellas también puede ser benéfica. ¿Confiar o no confiar? Ese es el dilema.

Alejandro Moreno (coordinador) es profesor e investigador en el Departamento Académico de Ciencia Política del Instituto Tecnológico Autónomo de México, ITAM.

