



Confianza institucional en América Latina: un análisis comparado

Antonio Estella de Noriega

Profesor titular de Derecho Administrativo
en la Universidad Carlos III de Madrid

[noriegas\[@\]der-pu.uc3m.es](mailto:noriegas[@]der-pu.uc3m.es)

Resumen

Este documento de trabajo analiza las dinámicas de la confianza institucional en América Latina. Empleando datos del Latinobarómetro, genera una foto analítica que refleja la situación en esta materia en relación con los tres poderes que forman la triada del principio de separación de poderes: el legislativo, el ejecutivo, y el poder judicial. Adicionalmente, el trabajo compara estos datos con los del resto del mundo y España. La conclusión es que estamos en presencia de una importante crisis en materia de confianza institucional en el mundo, que se agrava todavía más en América Latina. El documento de trabajo desarrolla una hipótesis explicativa de esta situación, que de confirmarse en futuros trabajos sobre la materia, abriría una nueva vía de análisis de los fenómenos de confianza institucional y su vinculación con la mayor o menor extensión de las esferas públicas nacionales.

Palabras clave

América Latina, confianza institucional, esfera pública, separación de poderes.

Abstract

This working document analyzes the dynamics of institutional trust in Latin America. Using data from the Latinobarometer, it generates an analytical picture that reflects what the situation is in this area regarding the three powers that make up the triad of the principle of separation of powers: the legislative, the executive, and the judiciary. Additionally, the working document compares this data with that of the rest of the world and Spain. The conclusion is that we are in the presence of a major crisis in terms of institutional trust in the world, which is further aggravated in Latin America. The working document develops an explanatory hypothesis for this situation, which, if confirmed in future works on the topic, would open a new way of analyzing the phenomena of institutional trust and their link with the greater or lesser extent of national public spheres.

Keywords

Latin America, institutional trust, public sphere, separation of powers.

Antonio Estella

Profesor titular de Derecho Administrativo y Titular de una Cátedra Jean Monnet *ad personam* en Derecho de la Gobernanza Económica Europea en la Universidad Carlos III de Madrid. Ha sido catedrático Jean Monnet de Derecho de la Unión Europea desde 2006 hasta 2010. Realizó su doctorado en el Instituto Universitario Europeo (Florencia, 1997). El trabajo fue publicado como monografía en Oxford University Press (*The EU Principle of Subsidiarity and its Critique*, 2003). Adicionalmente, es Master en Derecho Comunitario por la ULB (Bruselas, 1992). Ha sido *Visiting Fellow* en la Universidad de Berkeley (1999), en la Universidad de Princeton (2012) y en la Universidad de Oxford (2014-2015, Institute of European and Comparative Law). Antonio Estella ha publicado más de cincuenta artículos académicos y varios libros, entre los que destacan: *España y Europa: hacia una nueva relación* (Tirant lo Blanch, 2014) o *Legal Foundations of EU Economic Governance* (Cambridge University Press, 2018). Colabora con algunos medios de comunicación, como *El País*, *Eldiario.es*, *InfoLibre*, *CtX*, o el *Huffington Post*.

1. Introducción

En este documento de trabajo se analiza la dinámica de la confianza institucional en América Latina. El estudio se centra en los tres poderes que conforman el principio de separación de poderes, el legislativo, el ejecutivo y el judicial. Además de examinar los datos fundamentales sobre confianza institucional en Latinoamérica, se comparan con los del resto del mundo y con los de España. Se mostrará que estamos ante una auténtica crisis de confianza institucional en el mundo, que se agrava, y de manera notable, en América Latina. Además, el análisis discute una hipótesis que pretende sentar las bases de la explicación sobre las razones de los bajos niveles de confianza institucional que se producen en América Latina. La idea es que la baja confianza institucional en esta región del mundo está relacionada con su esfera o espacio público, y con la propia *performance* de las instituciones objeto de estudio. De esta manera, el documento de trabajo procede de la siguiente forma: en la sección segunda, se sientan las bases teóricas de la discusión sobre confianza en un sentido general. En la sección tercera, se examinan los datos de confianza institucional en América Latina, mientras que en la cuarta se comparan con los del resto del mundo, España incluida. En la sección quinta, el trabajo examina las hipótesis explicativas más importantes que se han discutido en la literatura científica en materia de confianza, para pasar, en la sección sexta, a ofrecer una hipótesis alternativa, que está basada, como he señalado más arriba, en la relación entre esfera pública y *performance* institucional. Finalmente, en la última sección se ofrecen una serie de conclusiones generales.

2. ¿Qué es la confianza?

El concepto de *confianza* es difícil de aprehender. Todos entendemos qué es la confianza en un sentido vulgar; empleamos este término en nuestro día a día y sabemos qué queremos decir cuando señalamos, por ejemplo, que “tenemos confianza” en tal o cual persona, o que “desconfiamos” de esta o aquella institución. Sin embargo, desde un punto de vista técnico y teórico, la confianza es un concepto mucho más elusivo y complejo. En esta sección no se pretende agotar un debate que es amplísimo y que, aun sin haberse concluido —antes al contrario—, ha sido tratado desde al menos los años cincuenta. Pero sí se intentará dar unas pinceladas en relación con el concepto de confianza que nos ayudarán, más adelante, a entender con más precisión los resultados principales del análisis sobre la confianza institucional en América Latina.

a. Confianza y cooperación

La primera idea a este respecto es que es importante distinguir confianza de cooperación. La mayor parte de los análisis académicos en materia de confianza mezclan ambos conceptos, como si fueran prácticamente sinónimos. Ello se debe probablemente a las dificultades que encontramos a la hora de

observar y medir un fenómeno tan elusivo como la confianza. Como esta es difícil de medir, y es más fácil observar cuándo hay cooperación entre, por ejemplo, dos personas, hacemos equivalente una con la otra. Sin embargo, es muy importante distinguirlas desde un punto de vista conceptual. Cuando hablamos de cooperación, el agente que coopera lo hace para obtener algo a cambio. Es decir, la cooperación está motivada por el interés. Con la confianza, sin embargo, no ocurre lo mismo. Una persona puede “confiar” en otra, es decir, tener una expectativa de que hará lo que se espera de ella, sin necesidad de que esa expectativa esté asociada a la satisfacción de un determinado interés. Cooperamos por interés, pero no confiamos necesariamente por interés. En este sentido, la clave está en entender que puede existir cooperación en ausencia de confianza: basta la presencia de un interés lo suficientemente fuerte como para cooperar. Sin duda alguna, la existencia de confianza puede facilitar y engrasar la cooperación, pero insistimos, es posible pensar en estructuras en las que se produzca la cooperación por interés y en ausencia total de confianza. Dicho de otra manera, no podemos aceptar sin más que la cooperación sea un *proxy* de la confianza. Esta puede estar en la base de la cooperación, y la cooperación puede, al mismo tiempo, generar confianza, pero ambos conceptos son diferentes y distinguibles.

b. Confianza racional y moral

Una distinción importante en el debate sobre la definición de la confianza es entre confianza racional, o estratégica, y confianza moral. La confianza racional es aquella que depende en gran medida de lo que hagan los demás, aquellos en los que la depositamos. Es “una creencia sobre la confiabilidad de los depositarios de nuestra confianza” (Algan, 2018: 290), que está en gran medida determinada por cómo sean los “confiados”, aquellas personas en las que confiamos. La adopción de una concepción racional de la confianza hace que las diferencias entre cooperación y confianza se estrechen mucho, puesto que, por definición, nuestra confianza dependerá de la satisfacción de nuestros intereses como consecuencia de las acciones del confiado. En cualquier caso, lo que interesa destacar aquí es que la noción racional de la confianza pone el acento en el confiado, y no tanto en el confiador, la persona que confía.

Sin embargo, la visión moral de la confianza pone el acento, fundamentalmente, en la persona que confía, antes que en el confiado. En la versión más extrema de esta visión de la confianza, esta sería un valor moral o ético que se tiene o no se tiene, de manera relativamente independiente de la conducta de los demás, y en particular, del confiado. Al ser un valor moral, es relativamente estable y poco sujeto a influencias exógenas (Uslaner, 2002).

En este análisis se adoptará una definición de la confianza que se acerca a la idea moral, aunque inmediatamente se matizará esta posición. La confianza es efectivamente un valor, o una actitud hacia el mundo, que es intrínseca al ser humano. Depende, por tanto, de muchos factores, pero en definitiva hay un elemento volitivo que es importante destacar. Se tiene confianza, en general, en las personas o instituciones que nos rodean, porque se quiere tener confianza, porque se opta por esta preferencia, en lugar de optar por la preferencia contraria (desconfiar). Es esta una posición ontológica sobre el problema de la confianza, que supone además una determinada cosmovisión. Sin embargo, la confianza no es totalmente ajena a factores exógenos: cambia en función del comportamiento del confiado. Si no, sería imposible entender las variaciones (a veces, muy fuertes) que se producen en los niveles de confianza de una persona o de una sociedad. Pero el punto fundamental que se quiere destacar en este sentido es el siguiente: se tiene confianza porque ello produce un sentimiento de satisfacción difuso, o de bienestar, en la persona que confía. Este sentimiento lo identificamos, siguiendo a Andreoni (1989), con una sensación de *warm glow*: es como cuando tenemos frío y nos ponemos en la mano un guante que nos proporciona calor y confort. Confiamos porque ello, en última instancia,

nos proporciona confort personal, de la misma manera que escogemos nuestras preferencias morales no porque nos vengan impuestas desde fuera sino porque nos hacen sentir mejor. De esta manera, las personas que no se sienten cómodas confiando, que no tienen esa sensación de confort cuando adoptan este valor moral, elegirán el contrario, la desconfianza, o la falta de confianza. Los valores éticos y morales, por tanto, parecen tener mucho que ver con esta idea de *warm glow*; la confianza es, en esta perspectiva concreta, un valor. Ello no significa, como decía antes, que sea inmutable: está relativamente influida por el comportamiento del confiado. Por tanto, aunque la tendencia de una persona sea hacia la confianza (confianza general) ello puede traducirse en niveles concretos de confianza que dependen, en parte al menos, de la conducta de la persona (confianza interpersonal) o de la institución (confianza institucional).

c. Confianza general, interpersonal e institucional

Como ya se ha avanzado, es importante distinguir entre confianza general, interpersonal e institucional. La confianza general refleja nuestra posición general, nuestra preferencia abstracta, en relación con el tema de la confianza. Si se quiere ver desde una perspectiva moral o ética, la confianza general es la que mejor se adapta a la idea moral de la confianza de la que se hablaba antes. Es el tipo de confianza que se expresa cuando se plantea, en las encuestas sobre la cuestión, la siguiente pregunta: “Con carácter general, ¿diría Ud. que se puede confiar en la mayor parte de la gente?”. La respuesta (“sí, se puede confiar en la mayor parte de la gente” o “no, hay que tener cuidado”) refleja, como decimos, una actitud genérica, apriorística, en relación con el tema de la confianza.

La confianza interpersonal hace referencia a la que tenemos en relación con otras personas. Esas personas pueden ser nuestra familia y amigos, u otras que no están dentro de nuestro círculo más cercano. Normalmente las encuestas sobre confianza reflejan todo este tipo de situaciones, cuando preguntan, por ejemplo, “cuánto confía en su familia” (familia), “cuánto confía en las personas que conoce de manera personal” (amigos), y “cuánto confía en una persona que acaba de conocer” o “cuánto confía en personas de (por ejemplo) otra religión” (personas que no pertenecen a nuestro círculo íntimo). Lógicamente, altos niveles de confianza general pueden combinarse con niveles más bajos de confianza interpersonal, lo que muestra que aunque podamos ver la confianza en un sentido moral, ello no necesariamente significa que debamos verla en un sentido kantiano, como un valor completamente invariable en función del contexto o de la conducta y credenciales morales del confiado. También es cierto, por otro lado, que niveles altos de confianza general suelen darse junto con niveles altos de confianza interpersonal (Uslaner, 2002) —aunque no exactamente equivalentes—. Es decir, aquellas sociedades que exhiben niveles altos de confianza general tienden a tener niveles muy altos de confianza interpersonal, pertenezcan los confiados o no al círculo íntimo.

Por su parte, la confianza institucional hace referencia a la confianza que las personas tienen en las instituciones “formales”. Esta se expresa a través de preguntas que son mucho más específicas que las anteriores: por ejemplo, “¿tiene Ud. confianza en su gobierno?”, “¿tiene Ud. confianza en el Parlamento?” o “¿tiene Ud. confianza en el sistema judicial?”¹. Con carácter general hay que señalar que, si bien las cuestiones sobre confianza general e interpersonal están mucho más y mejor tratadas por la literatura, el análisis sobre los problemas relacionados con la confianza institucional ha sido mucho menos desarrollado, tanto desde una perspectiva teórica, como desde una perspectiva empírica y ex-

¹ Es interesante observar cómo la encuesta *World Values Survey* (WVS) emplea la palabra *trust* para las preguntas sobre confianza general e interpersonal, y *confidence* para las preguntas sobre confianza institucional. En castellano se entiende que no habría dos palabras diferentes para denotar confianza en las personas y confianza en las instituciones. Ver WVS (oleada 2010-2014). Disponible en: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>.

perimental. Y, dentro de las cuestiones institucionales relacionadas con la confianza, las que tienen que ver con el sistema jurídico y con el sistema judicial son las que probablemente han recibido una menor atención hasta la fecha por parte de la literatura especializada en esta materia. Como señala uno de los análisis más comprensivos que se han publicado en fechas recientes sobre el problema de la confianza, “se necesita más investigación sobre la cuestión de la confianza institucional” (Algan, 2018: 312). Este trabajo pretende, precisamente, empezar a rellenar, aunque sea de forma parcial, esta laguna que existe en la literatura sobre la cuestión.

d. Confianza y aversión al riesgo

En algunos análisis, se trata el tema de la confianza como una manifestación de nuestra postura general hacia el riesgo. De esta manera, las personas adversas a este tenderán a exhibir menos confianza que aquellas que son proclives a él. Los tratamientos racionales de la confianza están cercanos a esta perspectiva.

No creemos, sin embargo, que aversión al riesgo y confianza estén conectadas, simplemente, de una manera lineal. De hecho, es posible que se pueda producir un efecto diferente: si, como se ha mencionado, la confianza produce una sensación de bienestar (*warm glow*) en la persona, entonces quizá se pueda mantener que aquellas personas más adversas al riesgo, que sufren en su presencia, sean aquellas que tengan más confianza en un sentido general, puesto que ese sentimiento de confianza, de bienestar, puede compensar el sentimiento de malestar que les puede producir su postura genérica ante el riesgo. En cualquier caso, aun admitiendo que la postura general que una persona tenga en relación con el problema de la aversión al riesgo puede tener un cierto impacto en la cuestión de la confianza, lo cierto es que ver la confianza sola y exclusivamente desde la perspectiva del riesgo parece algo reduccionista, además de que las relaciones entre riesgo y confianza no están bien estudiadas (como decimos, al menos conceptualmente, la relación puede ser incluso inversa). Podemos afirmar, por tanto, que la aversión al riesgo puede ser uno de los determinantes de la existencia o no de confianza, y del grado que una persona pueda tener de la misma, aunque las relaciones entre ambas variables están inexploradas con profundidad por el momento.

e. Confianza y causalidad

Los problemas de confianza y causalidad constituyen otra de las cuestiones que más se están examinando en este terreno. Esta problemática se plantea de la siguiente manera: si argumentamos que confianza y crecimiento económico, por ejemplo, están relacionados, ¿es el crecimiento económico el que genera confianza, o es la confianza la que genera crecimiento económico? O, alternativamente: ¿son las dos cosas?

La cuestión es importante de cara, en particular, al diseño de las políticas públicas. Si pensamos que la variable dependiente es la confianza, entonces pondremos los recursos de, por ejemplo, un Estado, en la generación de valor económico, porque esa generación producirá confianza. Es decir, desde esta perspectiva no nos tendríamos que preocupar demasiado por la cuestión de la confianza y sí por la del crecimiento económico. Sin embargo, si decimos que la confianza está en la base del crecimiento económico, entonces sí que nos tendríamos que preocupar, y seriamente además, por la cuestión de la confianza. Digamos que los análisis económicos más clásicos están cerca de la primera postura —de ahí que la confianza no se haya analizado en profundidad hasta prácticamente la fecha—. Sin embargo, en los últimos tiempos, algunos economistas han cambiado esta perspectiva clásica y se han empezado a interesar por la confianza como variable independiente (Stiglitz, Fitoussi y Durand, 2018).

Desde nuestro punto de vista, y teniendo en cuenta que al estar las relaciones entre confianza y otras variables poco especificadas en sus micromecanismos, lo más sensato es mantener que otros factores generan confianza y que al mismo tiempo la confianza es generadora de algunos resultados, como crecimiento económico, por ejemplo. Ahora bien, nuestro punto de partida metodológico se acerca más bien a la segunda posición, es decir, a la idea de que la confianza puede generar crecimiento económico, igualdad, justicia, etc., sin perjuicio de admitir una cierta reflexividad, por la que el crecimiento económico, la igualdad, la justicia, crearían a su vez sociedades e individuos con grados más altos de confianza. Nuestra variable independiente es, pues, la confianza, aun admitiendo que puede existir un problema de endogeneidad que puede hacer todavía más ardua la tarea de medir, específicamente, ese fenómeno. En este sentido, los experimentos de laboratorio que se están empezando a realizar son claves para llegar a una comprensión más detallada sobre la relación entre la confianza y otras variables.

f. Algunas conclusiones

Terminamos esta sección resumiendo algunos de los puntos mencionados en los apartados previos, a modo de clarificación. Nuestra postura es que la confianza es una cuestión que depende en gran medida del grado de bienestar que tenerla o no produzca en un individuo. Es, pues, una cuestión de *warm glow*. Es, en este sentido, una cuestión moral, al menos en su dimensión general. Tendremos confianza no tanto por lo que ello pueda acercarnos a la satisfacción de nuestros intereses más concretos, sino porque nos produce un cierto grado de bienestar y confort personales. Esto no significa que, por un lado, la confianza esté completamente desprovista de cálculos estratégicos, ni que ese valor sea completamente invariable y ajeno a las influencias externas, en particular, al comportamiento del confiado. Lo contrario sería mantener una aproximación a la cuestión de la confianza que distaría mucho de ser realista. La confianza es moral en un sentido general; ello repercute en nuestra predisposición a ella en un sentido interpersonal e institucional. Por tanto, lo esperable sería que a más confianza general, más confianza interpersonal e institucional. Por otro lado, existe toda una serie de determinantes de la confianza, pero el más importante de todos es la conducta del confiado. Es decir, lo esperable sería observar que el crecimiento económico, la justicia, la igualdad, etc., pueden afectar a nuestro posicionamiento general sobre la confianza, pero que nada repercutirá más directamente en nuestro grado de confianza que la actitud y la conducta de aquella persona o institución en la que la depositamos. Esta es la hipótesis que mantiene, por tanto, este trabajo: a pesar de que la confianza es un valor moral, es decir, es intrínseca a la persona, se verá afectada por cuestiones exógenas, pero la fundamental de todas es la conducta del confiado. Hay una tensión dialéctica permanente, por tanto, entre la posición general del confiador sobre la confianza y la conducta específica del confiado, cuya observación nos debería permitir entender por qué se tiene más o menos confianza en un sentido general, interpersonal e institucional.

3. Confianza en América Latina: los datos

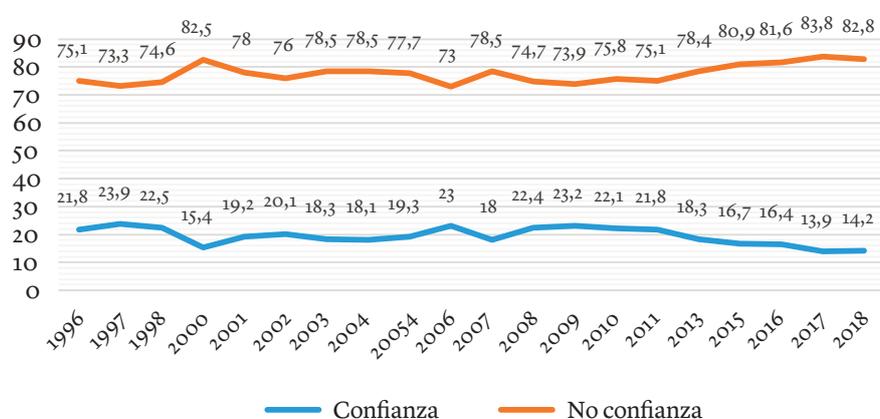
Los datos que se presentan a continuación están extraídos del Latinobarómetro, que, como sabemos, es una encuesta de opinión que lleva varias décadas preguntando a los ciudadanos de los países de América Latina sobre cuestiones de confianza. Como se ha señalado, los datos que aquí se exponen hay que interpretarlos con cautela, puesto que no todos los países latinoamericanos han estado siempre representados en las distintas oleadas del Latinobarómetro, ni las preguntas que se hacen permiten capturar con un detalle granular cuál es la posición de los ciudadanos en relación con la confianza. Sin embargo, la parte positiva es que el Latinobarómetro lleva preguntando por la confianza desde al menos el año 1995-1996, lo que nos permite empezar a tener una visión de más largo plazo sobre la evolución de esta cuestión en la región.

a. Confianza general e interpersonal

Ya para empezar, el Latinobarómetro no distingue entre lo que hemos llamado confianza general y confianza interpersonal. Esta encuesta hace una pregunta básica sobre confianza, que denomina “interpersonal”, pero que en otras encuestas, como por ejemplo el *World Values Survey*, se realiza para detectar la actitud general hacia la confianza de la gente. Por tanto, lo que el Latinobarómetro llama “confianza interpersonal” debería ser clasificado como confianza general. No hay, como decimos, preguntas relativas a la confianza interpersonal en esta encuesta, lo que es una limitación importante a efectos de nuestro estudio.

El Gráfico 1 proyecta la confianza general de los latinoamericanos en la serie temporal que va desde 1996 hasta 2018.

GRÁFICO 1. Confianza general en América Latina (1996-2018)



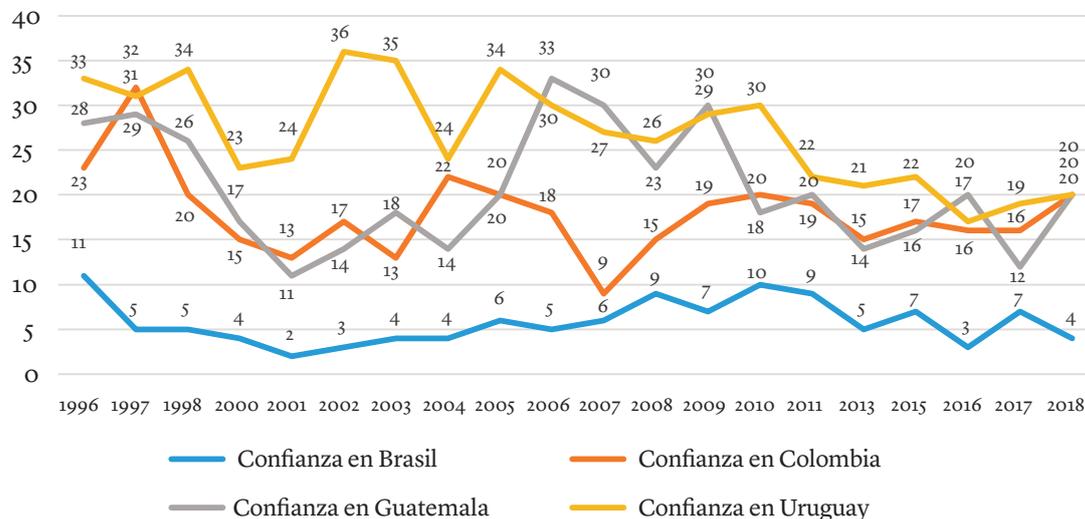
Como se puede observar, los niveles de confianza general que exhiben los latinoamericanos son realmente bajos. En el momento actual solo un 14% aproximadamente mostraría una actitud general favorable hacia la confianza, mientras que un abultado 82% exhibiría la actitud contraria, de desconfianza. Es cierto que ese nivel tan bajo de confianza ha ido fluctuando a lo largo del tiempo: por ejemplo, en 1997, casi un 24% de los latinoamericanos tenían una actitud favorable hacia la confianza en general. Sin embargo, este es el año que representa el pico de confianza de los ciudadanos latinoamericanos. En el resto de años que representa el gráfico, la confianza ha estado por debajo de este porcentaje. Realmente se trata de niveles de confianza muy bajos, que contrastan con los niveles de confianza general que existen en otras partes del mundo, y que son relativamente más altos, como veremos en la sección 4 de este documento.

En la lectura del gráfico, llama la atención que tras el estallido de la crisis financiera de 2008, se estabilizan los niveles de confianza en torno al 22%, para empezar a bajar, casi en caída libre, desde el año 2011. En los dos últimos años que refleja el gráfico, 2017 y 2018, parece que la caída se estabiliza alrededor del 14%. Habrá que ver por tanto en futuras encuestas del Latinobarómetro si la caída se ha estabilizado definitivamente o si estamos solo ante un paréntesis en un proceso general de bajada sin freno de los niveles de confianza general en esta región del mundo.

Adicionalmente, si examinamos países concretos, podemos ver que existen, sin embargo, notables diferencias. Así, como se muestra en el Gráfico 2, contrasta la situación en países como por ejemplo Brasil —que exhibe los niveles más bajos de confianza general de toda América Latina de manera consistente,

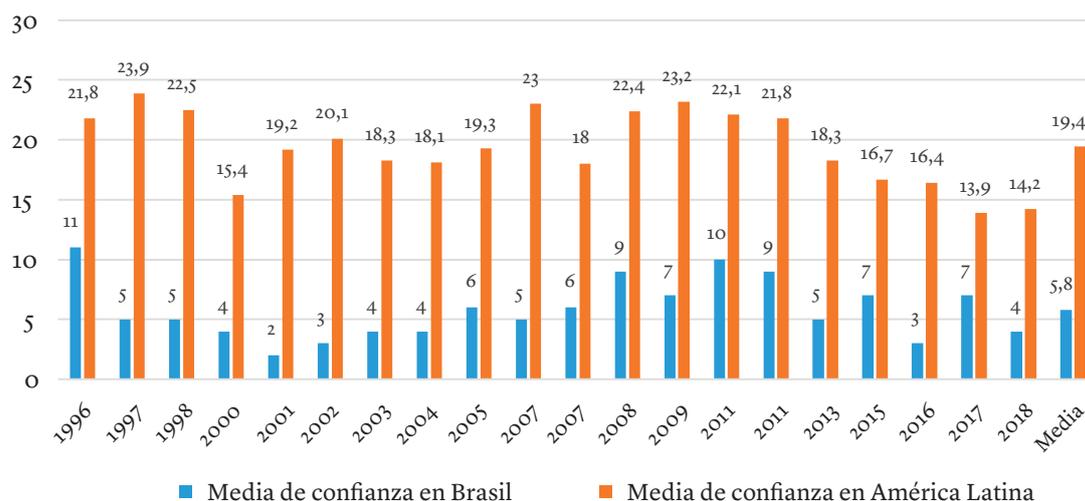
además, a lo largo de toda la serie temporal— con la de países como Uruguay, Guatemala o Colombia, que presentan niveles de confianza general que, sin ser especialmente altos (nunca se llega al aprobado, es decir, a un 50%), sí son bastante más elevados, si los comparamos con Brasil.

GRÁFICO 2. Confianza general en Brasil, Guatemala, Colombia y Uruguay (1996-2018)



Brasil constituye, como vemos en el Gráfico 2, un auténtico *outlier*, un caso aparte que, por sus bajísimos niveles de confianza, debería ser objeto de un estudio específico y diferenciado de los demás. En efecto, como se muestra en el Gráfico 3, la media de confianza general de Brasil a lo largo de toda la serie temporal es del 5,8%, mientras que la media para toda América Latina es de casi el 20% (19,43%), es decir, casi 15 puntos porcentuales por encima.

GRÁFICO 3. Confianza general media en América Latina y Brasil (1996-2018)



b. Confianza institucional

Al igual que pasa con la confianza general, el grado de confianza institucional en América Latina es, con carácter general, bastante bajo. El Latinobarómetro realiza bastantes preguntas sobre confianza

en las instituciones “formales”; para no recargar excesivamente el análisis, nos centraremos, en las líneas que siguen, en los poderes que forman parte de la tríada del principio de separación de poderes, el legislativo, el ejecutivo y el judicial.

La confianza de los latinoamericanos tanto en el Congreso como en el gobierno y en el poder judicial está bajo mínimos. Como muestran los Gráficos 4, 5 y 6, en estos momentos el porcentaje de gente que confía en el poder legislativo en Latinoamérica es de un 20,8%. Por su parte, el porcentaje que confía en el poder ejecutivo es similar, de un 22,3%, mientras que el de gente que confía en el poder judicial, aunque ligeramente más elevado, es aproximadamente similar a los anteriores (24,3%). Adicionalmente, hay que señalar que los datos de desconfianza para el año 2018 (última oleada del Latinobarómetro hasta la fecha) son altísimos (75%, 75,3% y 71,6%, respectivamente). El Gráfico 7 muestra los datos de confianza de manera conjunta para estas tres instituciones, a efectos comparativos.

GRÁFICO 4. Confianza en el Congreso en América Latina (1996-2018)

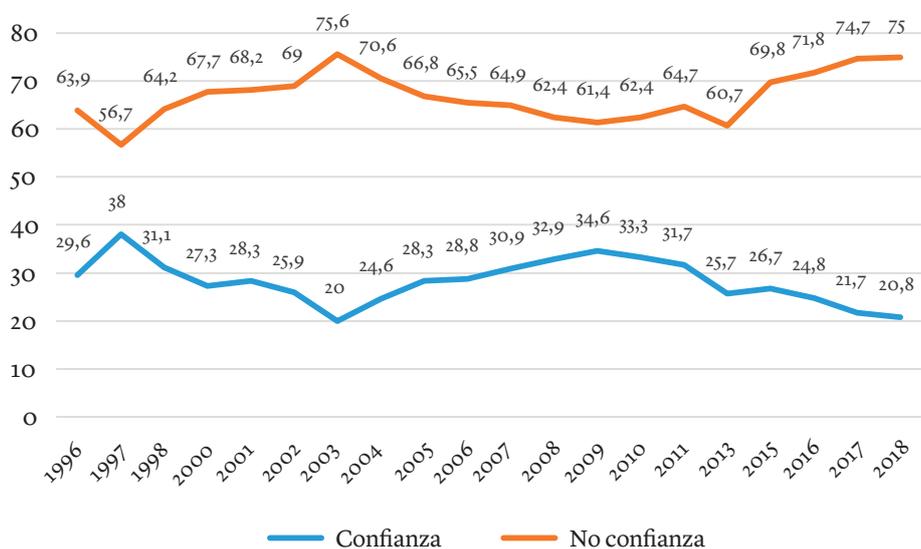


GRÁFICO 5. Confianza en el gobierno en América Latina (1996-2018)

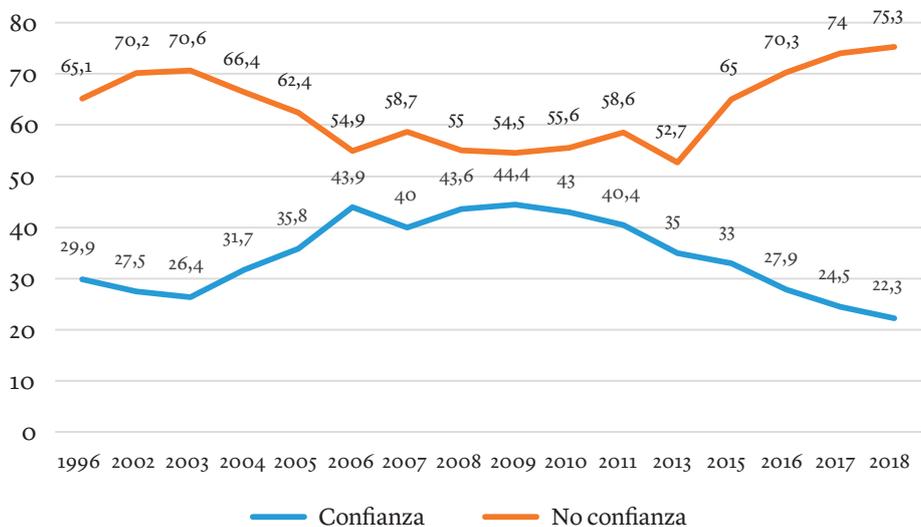


GRÁFICO 6. Confianza en el poder judicial en América Latina (1996-2018)

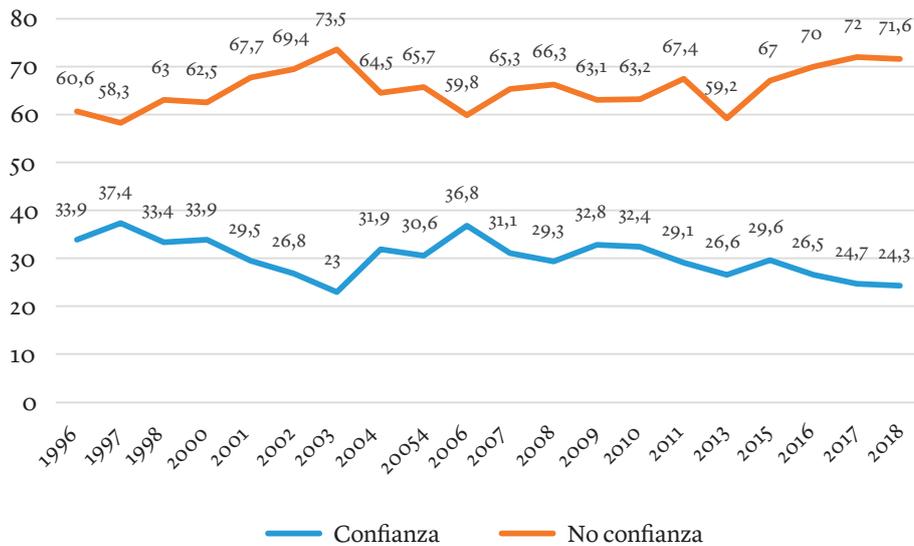
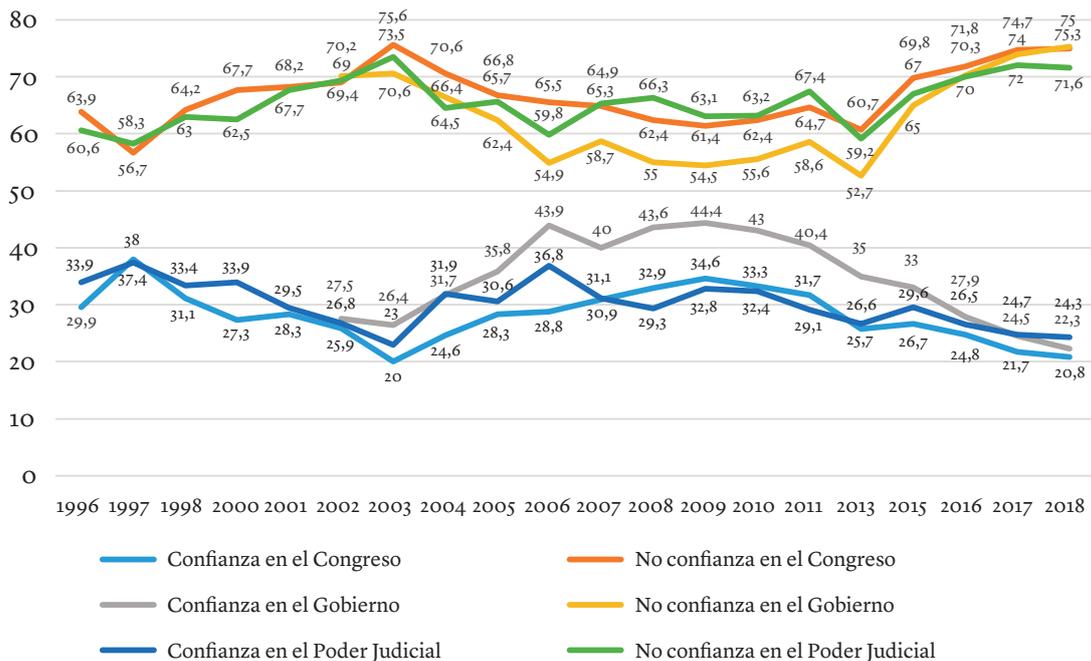


GRÁFICO 7. Confianza institucional comparada en América Latina (1996-2018)



Si examinamos el Gráfico 7 con detalle, comprobamos que la evolución de la confianza tanto en el Congreso como en el gobierno tiene un punto de inflexión en 2009, año en el que empieza a disminuir de manera considerable en las dos instituciones. Esta caída en picado no ha remontado en ningún momento tras 2009; habrá que esperar a sucesivas oleadas del Latinobarómetro para comprobar si la misma se frena o, al igual que ocurre con la confianza general, sigue este proceso de caída libre. Dicho punto de inflexión se empieza a producir algo antes, en 2006, en lo que respecta al poder judicial. Pero de la misma manera que ocurre en relación con el Congreso y con el gobierno, la caída no se frena en ningún momento a partir de ese año tampoco para la institución judicial. Por su parte, en relación con la desconfianza, esta sufre un repunte de una magnitud considerable a partir de 2013 para las tres instituciones.

Por otro lado, es interesante examinar, como hicimos en relación con la confianza general, países concretos. De esta manera, si comparamos los Gráficos 8, 9, y 10, podemos comprobar que el país que más desconfianza tiene hacia las tres instituciones (poder ejecutivo, legislativo y judicial) es Perú, con índices muy altos, mientras que el país que más confianza exhibe, también de manera sistemática en relación con las tres instituciones, es Uruguay.

GRÁFICO 8. Confianza en el Congreso, países de América Latina (1995-2018)

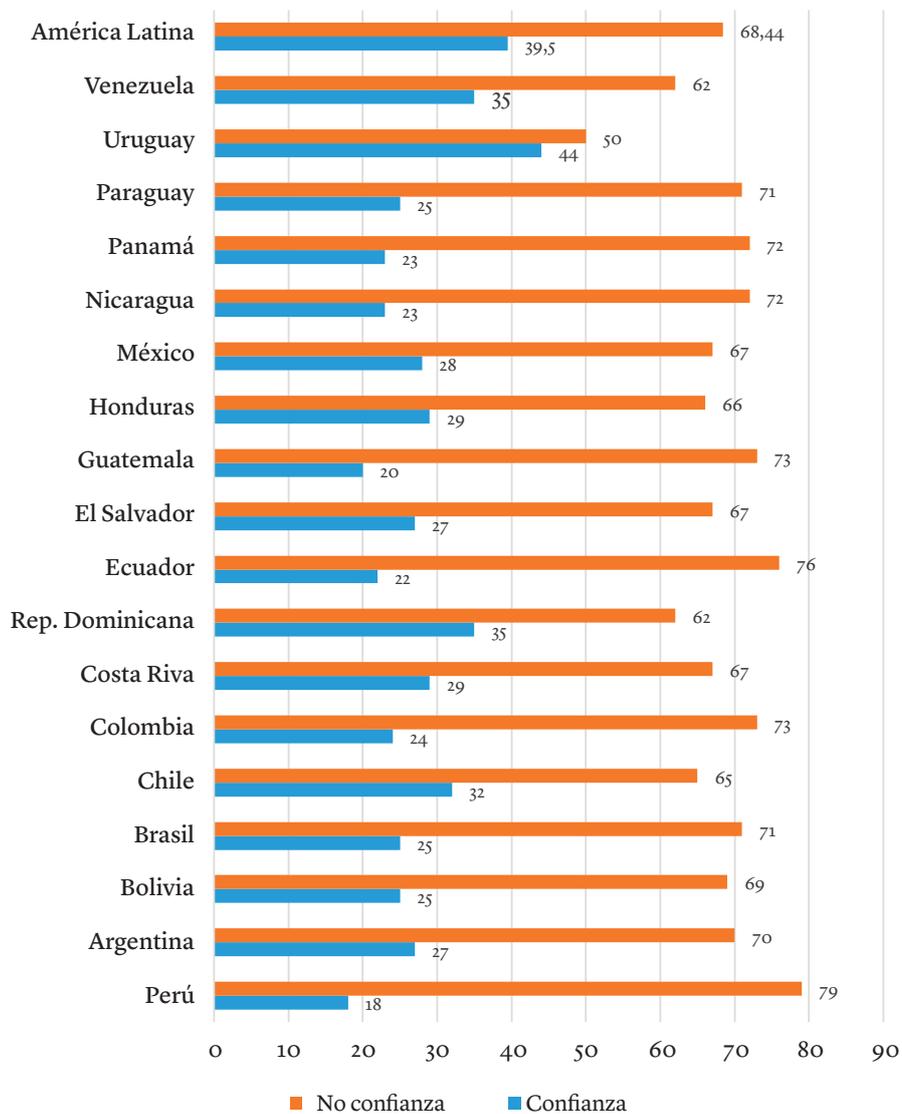


GRÁFICO 9. Confianza en el gobierno, países de América Latina (1995-2018)

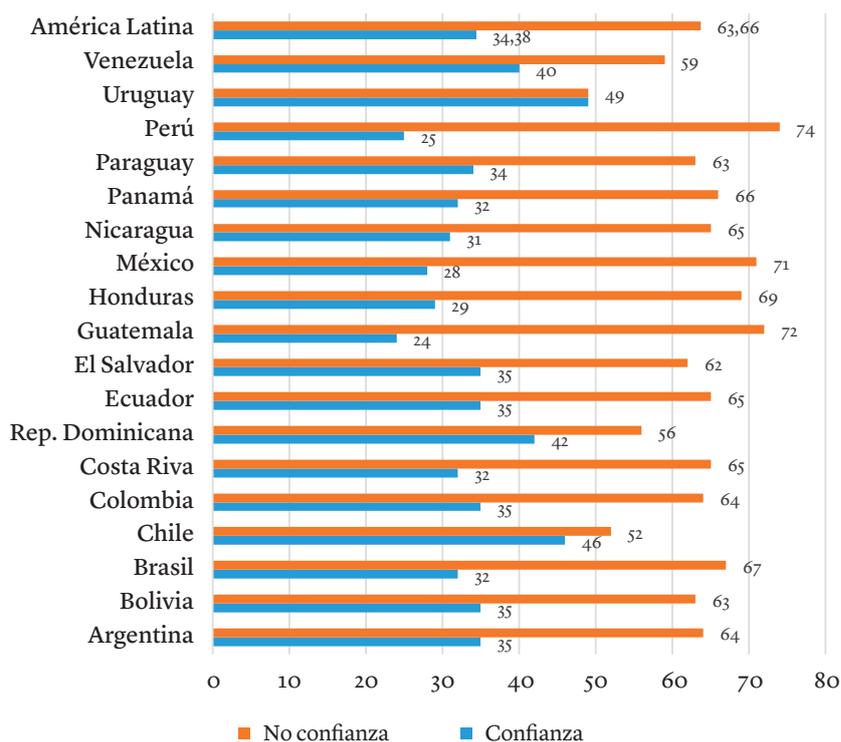
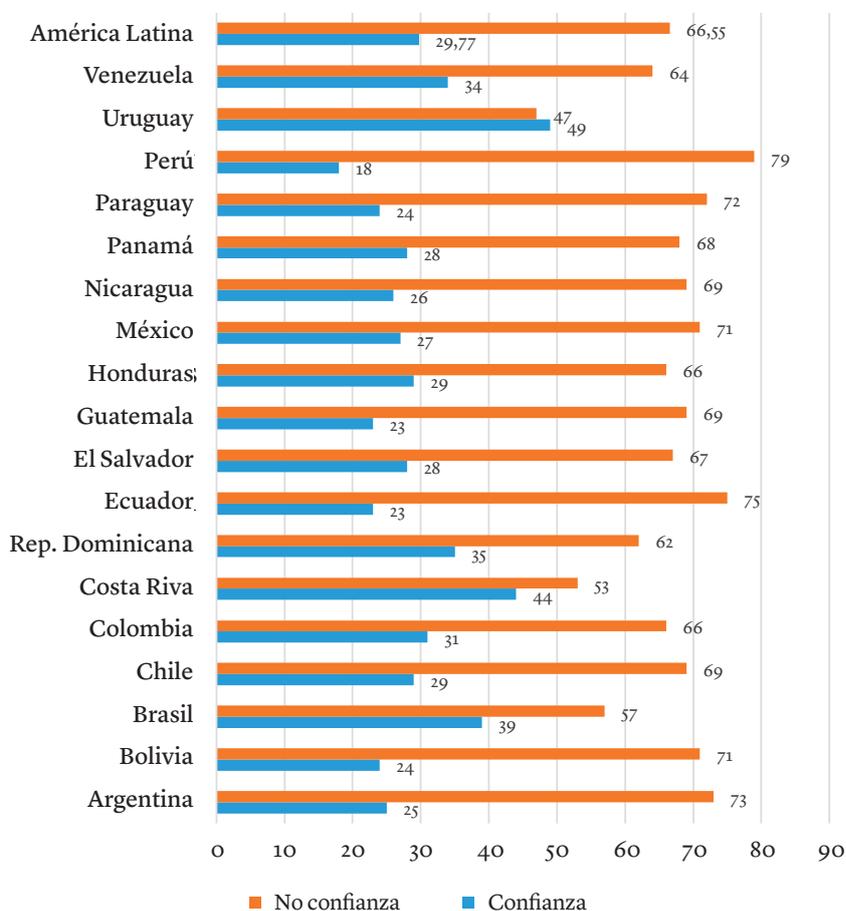


GRÁFICO 10. Confianza en el poder judicial, países de América Latina (1995-2018)



4. Comparación con el resto del mundo

¿Son las dinámicas de confianza y desconfianza institucional propias de América Latina, o podemos percibir una dinámica similar en otras partes del mundo? En esta sección comparamos, para dar una respuesta preliminar a esta pregunta, los datos de confianza institucional de América Latina con los del resto del mundo. Haremos una referencia específica, adicionalmente, a España. Los datos están extraídos de las sucesivas oleadas del *World Values Survey*, encuesta que pregunta de manera sistemática sobre cuestiones de confianza desde 1981.

a. Confianza institucional en el mundo

En lo que se refiere a la confianza en el poder legislativo, el Gráfico 11 muestra un repunte de la desconfianza en esta institución en el mundo desde la oleada 2000-2004, y un equivalente descenso de los niveles de confianza en esta institución. La tendencia hacia la desconfianza en el legislativo parece seguir su senda ascendente en las siguientes oleadas (2005-2009 y 2010-2014), aunque el incremento en la desconfianza aparentemente se habría estabilizado en niveles cercanos al 60% en la actualidad. Es muy notable observar que la desconfianza hacia esta institución ha sido la tónica general en el mundo desde la segunda oleada del WVS, es decir, desde 1990-1994. Solamente en la primera oleada (1981-1984) la confianza en el Parlamento habría sido mayor que la desconfianza.

La situación en lo que se refiere al poder ejecutivo es algo diferente. Como muestra el Gráfico 12, se parte de un nivel generalizado de desconfianza desde la primera de las oleadas (1990-1994), que se va amortiguando con el paso del tiempo a la par que la confianza en esta institución va aumentando. Las líneas de confianza y desconfianza se entrecruzan en la oleada 2000-2004, momento en el que la confianza pasa a ser mayor, por primera y única vez desde que la encuesta se realiza. En la oleada siguiente, 2005-2009, ambas líneas se vuelven a cruzar, momento a partir del cual la desconfianza en el ejecutivo empieza a ser mayor que la confianza, hasta llegar al momento actual, en el que la desconfianza en el gobierno es 7 puntos mayor que la confianza, aunque el crecimiento de la desconfianza parece haberse estabilizado también. Si lo comparamos con el poder legislativo, la desconfianza en el ejecutivo es menor (52% frente al 57,2%).

GRÁFICO 11. Confianza en el Parlamento en el mundo (1981-2014)

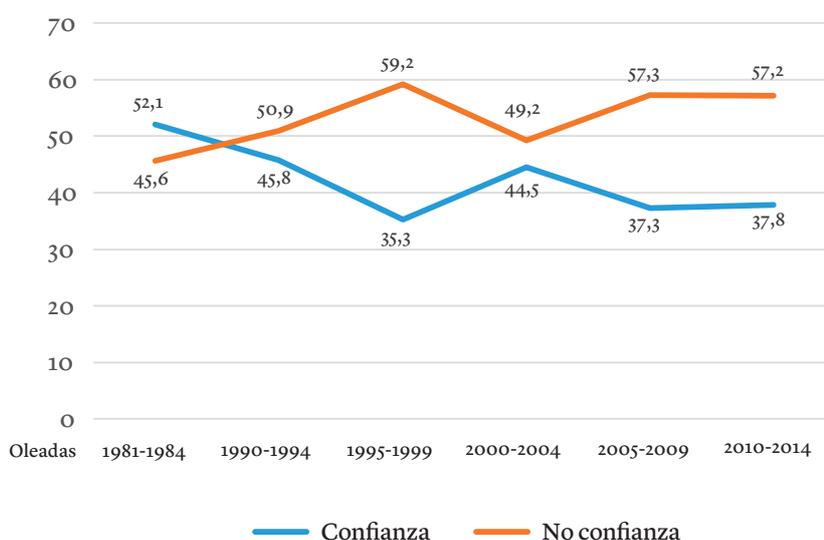
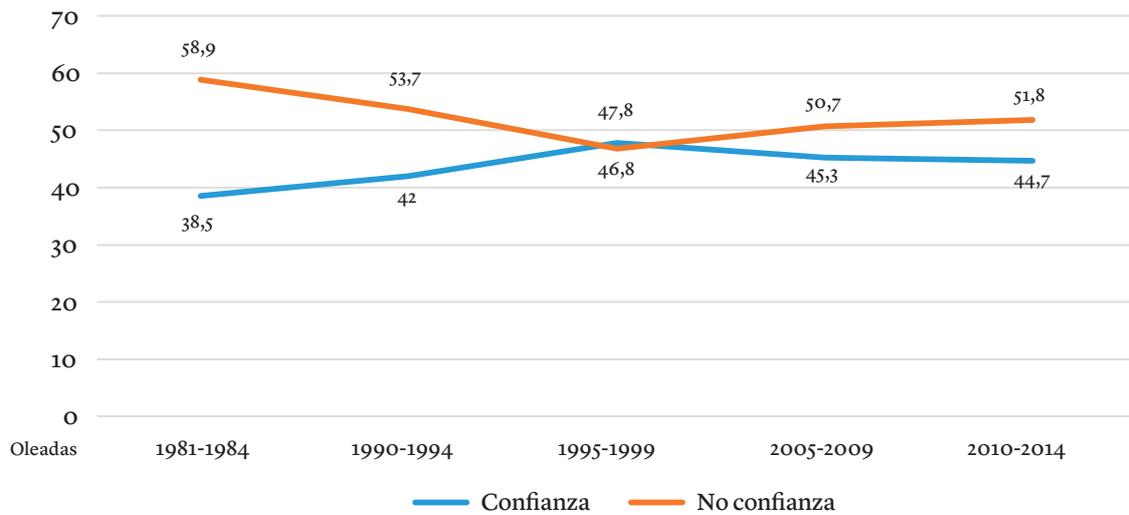


GRÁFICO 12. Confianza en el gobierno (1981-2014)



El análisis de la confianza en el poder judicial nos proporciona lo que probablemente sea el hallazgo más interesante que arroja el examen de los datos de confianza institucional en el mundo, de acuerdo con el WVS. En efecto, de las tres instituciones que componen la división de poderes, es claramente el poder judicial la institución en la que más confianza muestra la gente. Como se observa en el Gráfico 13, se parte de un primer momento en el que la confianza en esta institución es mucho mayor que la desconfianza (oleada 1981-1984); sin embargo, va disminuyendo a medida que van pasando los años, hasta llegar a un punto de inflexión en la oleada 1995-1999, primera vez en que la desconfianza en este poder es mayor que la confianza (aunque las diferencias porcentuales son escasas). Sin embargo, y esto es lo interesante, las líneas de desconfianza y confianza se vuelven a entrecruzar en la siguiente oleada (2005-2009), momento a partir del cual la confianza en el poder judicial vuelve a ser mayor que la desconfianza. Aunque las diferencias entre confianza y desconfianza no son notables, lo cierto es que a partir de esa oleada esta situación se ha mantenido, e incluso incrementado ligeramente. En el momento actual, la diferencia sería de aproximadamente 9 puntos porcentuales (un 53% confiaría en el poder judicial frente a un 44% que no lo haría).

La conclusión es clara: de las tres instituciones que forman la tríada de la separación de poderes, la gente confiaría en los tribunales de justicia y desconfiaría del ejecutivo y, sobre todo, del legislativo. La desconfianza en esta última institución que muestran los datos es muy remarcable, al igual que la confianza que de manera sistemática presenta el análisis de los datos en relación con el poder judicial. Por tanto, la gente en el mundo no muestra con carácter general una falta de confianza institucional, sino que distinguiría en función de la institución a la hora de confiar más o menos. Esta diferencia —confianza en el poder judicial y desconfianza en los otros dos poderes que conforman la tríada de la separación de poderes— debería ser objeto de manera urgente de un estudio diferenciado (ver un resumen de la situación para los tres poderes en el Gráfico 14).

GRÁFICO 13. Confianza en el poder judicial (1981-2014)

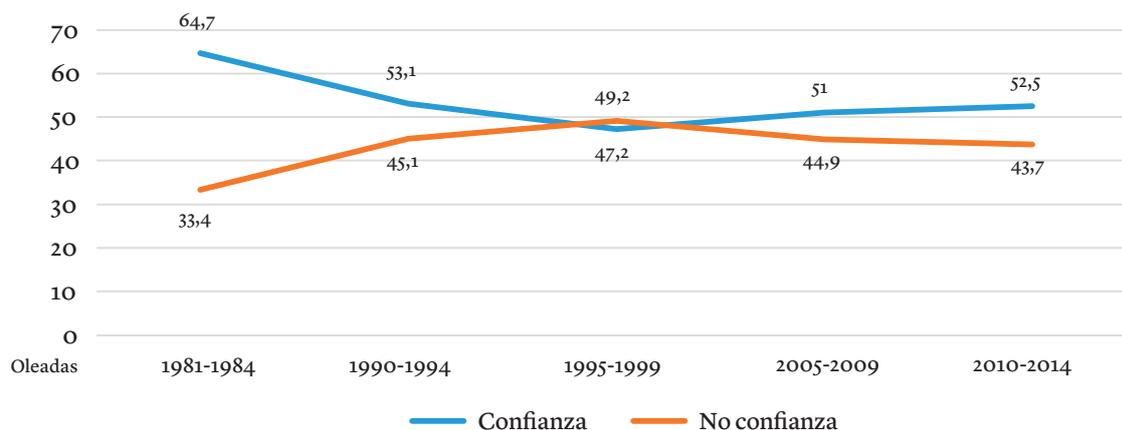
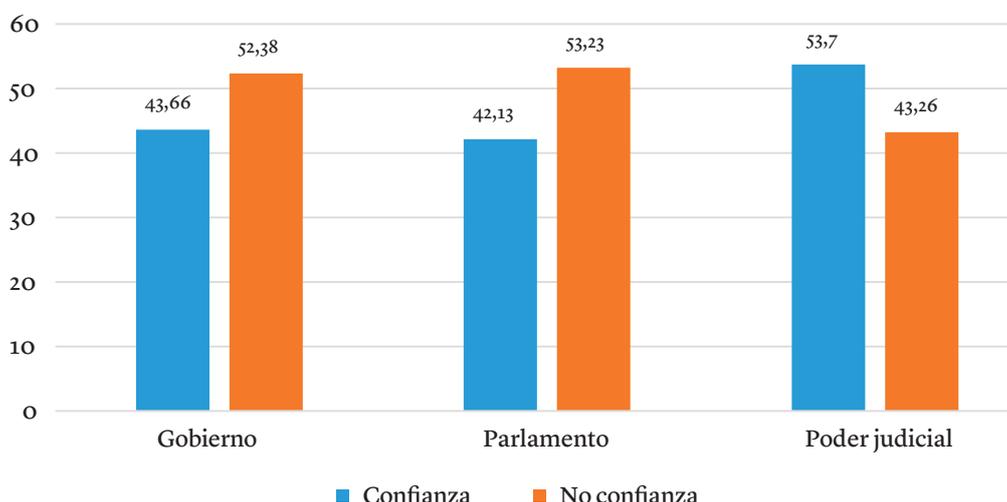


GRÁFICO 14. Confianza institucional media en el mundo (1981-2014)



b. Confianza institucional comparada

La exposición de los datos de confianza en el mundo nos permite examinar las diferencias que se producen con América Latina. La primera de ellas es clara: mientras que en la región la desconfianza en los poderes legislativo, ejecutivo y judicial es generalizada, en el resto del mundo se salva de la quema una institución, que es el poder judicial. Esta excepción no se produce en América Latina, como vemos. Por otro lado, aunque la gente muestra desconfianza tanto en el poder ejecutivo como en el legislativo, tanto en América Latina como en el resto del mundo, los niveles de desconfianza institucional en América Latina son mucho mayores. Así, si nos fijamos, por ejemplo, en las últimas oleadas tanto del Latinobarómetro como del WVS, podemos observar que la desconfianza institucional ronda el 70% en América Latina en estos momentos (nivel que se ha mantenido así aproximadamente desde 2015), mientras que los niveles de desconfianza en el ejecutivo y el legislativo en el resto del mundo se encuentran por debajo del 60% (la confianza en el poder judicial es mayor que la desconfianza, como decimos, en el resto del mundo). En el resto del mundo se desconfía menos que en América Latina del poder legislativo y del ejecutivo, y se confía en el poder judicial, mientras que en América

Latina los niveles de desconfianza en el poder judicial son similares a los del resto de las instituciones examinadas.

c. El caso de España

Los Gráficos 15, 16, 17 y 18 nos muestran cuál es la situación en España. Con carácter general podemos decir que la situación de confianza institucional en el país está más cerca de la situación que encontramos en América Latina que de la que encontramos en el resto del mundo, aunque con los matices correspondientes. Es decir, la desconfianza en estas tres instituciones es mayor que la confianza, al igual que ocurre en América Latina, y este resultado se produce a lo largo de toda la serie temporal que el WVS ha realizado desde sus inicios hasta la actualidad. También en España, al igual que ocurre en América Latina —y a diferencia de lo que vemos que ocurre en el resto del mundo—, la desconfianza en el poder judicial es mayor que la confianza. Más concretamente, los valores de desconfianza de España se asemejan a los de América Latina en lo que se refiere al gobierno (64% y 63%, respectivamente; 52% en el mundo). Sin embargo, los niveles de desconfianza en el Parlamento son, como media, mucho más altos en América Latina que en España, que se asemeja en este sentido al resto del mundo (54% en España, 53% en el resto del mundo y 68% en América Latina). Por su parte, en lo que se refiere al poder judicial, los niveles de desconfianza de España están bastante por debajo de los de América Latina (52% frente a 66%). Pero si dejamos estos matices a un lado, la situación es clara: España arroja niveles de desconfianza institucional en las tres instituciones examinadas, que —sin llegar a América Latina en algunos casos— son también muy altos y constantes a lo largo del tiempo. Si acaso, la desconfianza institucional se ha pronunciado en las últimas oleadas del WVS, a partir de 2005, es decir, incluso antes de que la crisis financiera de 2008 estallara.

GRÁFICO 15. Confianza en el legislativo, ejecutivo y judicial en España (1981-2014)

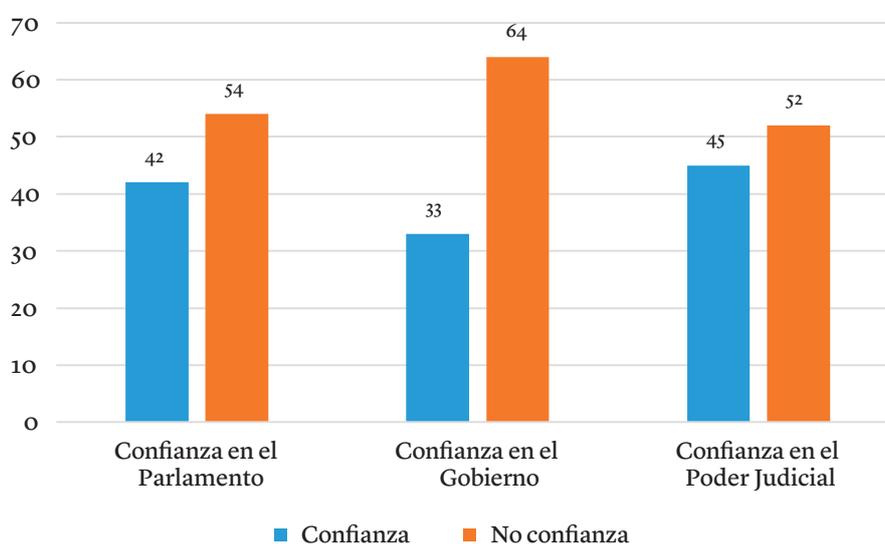


GRÁFICO 16. Confianza en el Parlamento en España

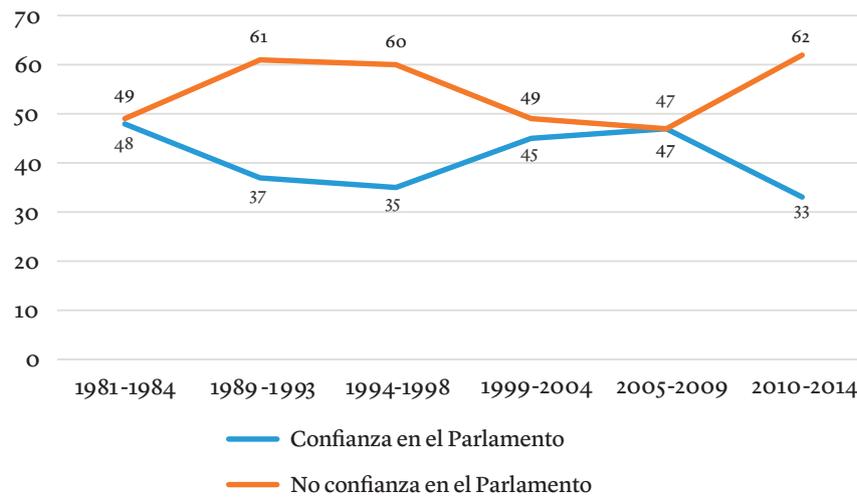


GRÁFICO 17. Confianza en el gobierno en España

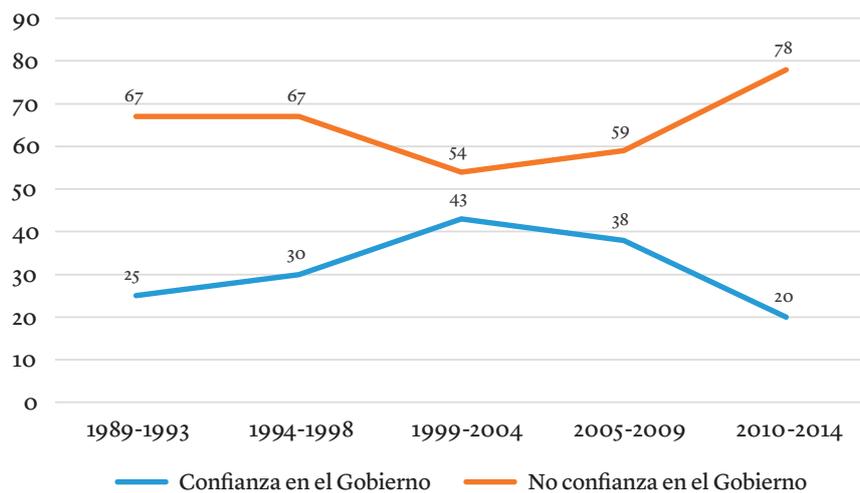
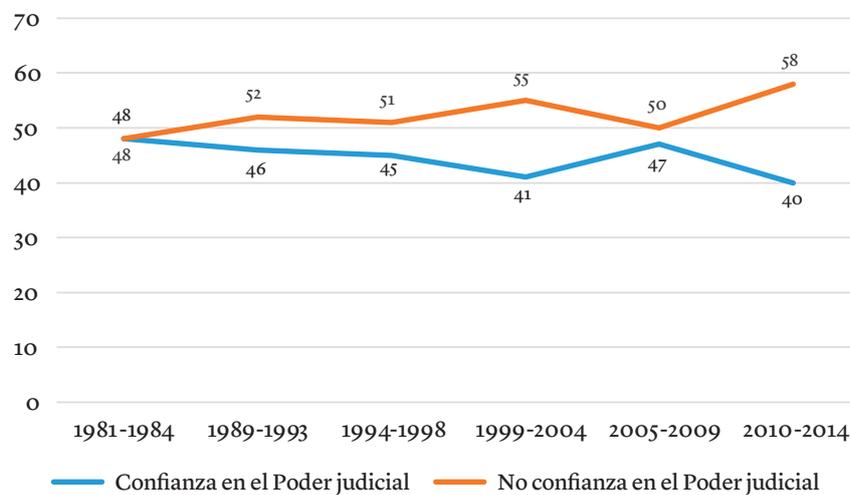


GRÁFICO 18. Confianza en el poder judicial en España



5. Discusión de los determinantes de la confianza institucional en la literatura: las hipótesis explicativas más importantes

Pasamos a examinar las distintas hipótesis sobre los determinantes de la confianza institucional analizados por la literatura que ha trabajado sobre estas cuestiones. También expondremos la hipótesis que, desde nuestro punto de vista, podría explicar de manera más precisa los resultados que hemos examinado en este análisis, hipótesis que, como veremos, ha sido tenida en cuenta en menor medida por dicha literatura, tal y como hemos anticipado en la segunda sección.

a. El crecimiento económico

El crecimiento económico está altamente correlacionado con la confianza. De esta manera, los países más ricos, o cuyos habitantes tienen mayores niveles de renta per cápita, son los que muestran mayores tasas de confianza general, interpersonal e institucional. Es importante mencionar en este sentido que en este ámbito estamos en presencia de un problema —como ya hemos señalado— de causalidad. Es decir, al mismo tiempo, los países que más confianza exhiben son los que tienen mayores tasas de crecimiento económico. Por tanto, hay una cierta relación de circularidad entre crecimiento económico y confianza, aunque este problema no es exclusivo de este ámbito, y se da en relación con las demás variables que vamos a analizar a continuación. La literatura que examina estas cuestiones es consciente de este problema y está desarrollando medidas estadísticas para intentar aclarar el sentido de la relación. Es muy posible, por otro lado, que esta circularidad revele una cierta realidad, y es que efectivamente se produce un efecto de retroalimentación entre las dos variables: a mayor crecimiento económico mayor confianza, y a mayor confianza mayor crecimiento económico. Nos centramos, sin embargo, en la primera de las relaciones de causalidad, puesto que lo que queremos explicar en estas páginas es la confianza y sus determinantes.

El mecanismo que conecta crecimiento económico con confianza está sin embargo relativamente explorado. Es posible que el crecimiento económico genere una sensación de bienestar en las personas, que determine, a su vez, la aparición y desarrollo de sentimientos o estrategias de confianza, como señalan algunos autores (Algan y Cahuc, 2014). Pero, como decimos, los micromecanismos que conectan bienestar económico —en cualquiera de sus mediciones— y confianza están todavía poco especificados en la literatura que ha examinado esta cuestión.

b. La igualdad

La igualdad está también fuertemente correlacionada con la confianza. De esta manera, las sociedades más igualitarias son las que presentan mayores niveles de confianza. Algunos autores indican que la relación inversa se produce igualmente: las sociedades donde hay más confianza son sociedades donde hay más igualdad (Alesina y La Ferrara, 2000). Otros, sin embargo, señalan que esa relación inversa no se produce (Rothstein y Uslaner, 2005: 48). De nuevo, las razones por las que igualdad y confianza se encuentran conectadas están relativamente poco estudiadas y comprendidas. Por ejemplo, Rothstein y Uslaner (2005) argumentan que en las sociedades que presentan altos índices de desigualdad, las clases sociales menos favorecidas consideran que las más favorecidas las tratan de manera injusta, lo que conduce a un menor despliegue de la confianza general. Al mismo tiempo, las clases sociales más favorecidas tienden a ver que las menos favorecidas requieren ventajas que suponen sacrificios particulares para ellas, lo que conduce a que tengan también menos confianza en general. En definitiva, la desigualdad genera una sensación de falta de “destino compartido” (*shared fate*) que hace que las distintas clases sociales vean los programas redistributivos como un juego de suma cero (Rothstein y Uslaner, 2005: 45-46). Estos autores entienden la igualdad en dos sentidos: como igualdad económica

y como igualdad de oportunidades. La primera se entiende como igualdad de resultados, medida a través del índice de Gini. La segunda refleja la probabilidad de progreso e igualdad económicos de la gente. Cuanto mayor sea el gasto en programas universales y otras políticas generales como la educación, mayor será la igualdad de oportunidades, lo que a su vez se correlacionará positivamente con la confianza.

c. La educación

Muy relacionada con lo anterior se encuentra la variable de la educación. La idea aquí es que las sociedades con más nivel educativo presentan índices de confianza más altos. Al mismo tiempo, algunos autores destacan la importancia de la confianza para el desarrollo y la mejora de la educación y la excelencia (Van Maele, Forsyth y Van Houtte, 2014). Vemos, por tanto, que el problema de causalidad que hemos detectado en relación con las demás variables podría producirse también en este ámbito. En cualquier caso, los mecanismos por los que la educación produce mayores índices de confianza están, de nuevo, relativamente poco claros. Para algunos autores (Helliwell y Putnam, 2007), lo importante no es tanto el nivel educativo individual, sino lo que ellos denominan “el ambiente educativo”: “una educación media más elevada puede ayudar a crear un clima de confianza que se autorrefuerza. Los pagos a una conducta proclive a la confianza se incrementan cuando se incrementan los niveles medios de educación, de tal manera que lo esperable sería que la gente de cualquier nivel educativo fuera más confiada en un ambiente marcado por niveles educativos más altos en general”.

Otros autores proponen una interpretación complementaria, aunque no por ello más satisfactoria. Así, Algan, Cahuc y Schleifer (2013) argumentan que la clave se encuentra en la relación entre la forma a través de la cual se enseña a los estudiantes y el desarrollo de las creencias de estos en la cooperación. De esta manera, aquellas escuelas que emplean métodos de aprendizaje más horizontales y cooperativos desarrollan en los estudiantes niveles más altos de confianza. Por el contrario, las que emplean métodos más jerárquicos y menos cooperativos generan menores niveles de confianza en sus estudiantes. Esta perspectiva ha abierto toda una corriente de investigación que subraya la importancia del desarrollo de herramientas no cognitivas, de tipo social, en los primeros años de la infancia. La idea sería que aquellos niños a los que se somete a programas específicos de desarrollo de habilidades sociales en los primeros años de educación elemental presentarían mayores niveles de confianza que aquellos que no fueron incluidos en el programa. Como vemos, aunque parece intuitivo pensar que la educación afecta positivamente a la confianza, la investigación sobre los micromecanismos que explican esta relación está dando todavía sus primeros pasos, con lo que no se pueden extraer conclusiones definitivas, al menos por el momento, en este terreno.

d. Una hipótesis alternativa

A pesar del interés que tiene la literatura que ha tratado los determinantes de la confianza, lo cierto es que se encuentra en un estadio de desarrollo que es todavía incipiente. Hemos visto cómo la actual investigación en esta materia se centra en lo que podríamos denominar “variables exógenas”. Esta corriente de investigación tiene su origen en lo que los expertos en materia de confianza denominan la literatura “Putnam II” (Algan, 2018: 308). Efectivamente, se debe a Robert Putnam la acuñación del concepto de *capital social*. Este estaría compuesto por aquel conjunto de activos intangibles que poseería una persona, o una sociedad —como por ejemplo su red de relaciones sociales—, y que les permitirían obtener otros resultados como la mejora de la renta o el crecimiento económico. La relación sería la siguiente: a mayor capital social, mejores resultados (en términos económicos, de igualdad, etc.). Uno de los efectos del capital social sería, precisamente, en relación con la confianza, de tal manera que, a mayor capital social, mayor confianza. Sin embargo, es en relación con la confianza donde

vemos la evolución de Putnam, y este es el punto que nos interesa destacar en este ámbito: mientras que para el primer Putnam (Putnam I) (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993) la confianza era un resultado de variables más bien endógenas (como la historia particular de un país), en Putnam II (Putnam, 2000), se aceptaría que la confianza, a pesar de ser una variable endógena, estaría influida, adicionalmente, por factores ambientales, como los que hemos analizado previamente.

Pues bien, siguiendo esta línea de discusión, desde nuestro punto de vista, la confianza, al menos en su vertiente general, tiene un elemento moral —o endógeno si queremos— como punto de partida. La confianza de una persona, o de una sociedad, es algo dado, por tanto. Sin embargo, ese punto de partida evolucionaría en función de factores externos. Como vemos, la literatura en esta materia ha puesto el foco en factores exógenos como el crecimiento económico, la igualdad, la educación, etc. Sin perjuicio de reconocer que esos factores ambientales pueden afectar directamente a la confianza, lo cierto es que, desde la perspectiva de este trabajo, no permiten capturar el carácter sinalagmático connatural a las relaciones de confianza. Es decir, la mayor o menor confianza de la persona depende, fundamentalmente, de la actitud y comportamiento de la persona, actor o institución, en la que se confía. Al mismo tiempo, la relación de confianza está en función de la capacidad de confiar del confiador. Por tanto, si unimos las dos piezas de esta construcción, lo que tenemos es la siguiente hipótesis: para entender tanto la posición concreta de un individuo o de una sociedad en materia de confianza como su evolución, es importante examinar cuál es su perspectiva sobre la confianza general, su punto de partida en materia de confianza (punto de vista del que confía) y, adicionalmente, cuál es la actitud o comportamiento de la persona o institución en la que se confía (punto de vista del confiado). La ventaja que tiene esta hipótesis frente a otras es que incorpora precisamente tanto a la persona que confía como al confiado.

En relación con lo primero, con la perspectiva de la persona que confía, ¿qué es lo que permite explicar su grado de confianza general? Sin duda alguna, es aquí donde elementos exógenos y macro, como el desarrollo económico o la igualdad, pueden ayudar a entender el grado de confianza general de una persona o una sociedad. Pero probablemente podemos dar un paso más y postular que ese grado de confianza general será mayor en contextos que sean propicios para ello y menor en contextos que no lo sean. ¿Cuáles son esos contextos, cómo nos podemos aproximar a ellos? La idea aquí es que, en sociedades en las que hay un espacio o esfera públicos más desarrollados —en el sentido en el que Habermas ha elaborado este concepto (Habermas, 1989)—, la gente tendrá más confianza endógena, mientras que en aquellos en los que esté menos desarrollado, la gente tendrá menos confianza en su sentido ético o moral. Es decir, más que el grado de confianza transmitido de padres a hijos, lo que sería determinante desde esta perspectiva es el contexto externo, y en particular, el grado de desarrollo del espacio público en un determinado país. La existencia de espacios públicos fuertes y potentes a lo largo del tiempo es lo que permitiría entender la transmisión de la confianza como valor de manera intergeneracional. La esfera pública, bajo nuestro punto de vista, incluiría no solamente el debate público, sino también todo aquello que consideramos “común” en una sociedad, perteneciente a todos: bienes, servicios, ideas, obras de arte, memorias colectivas, la propia historia compartida de un país, relatos comunes, etc. El mecanismo que conectaría la idea de esfera pública con la confianza sería el siguiente: la esfera pública sería generadora de confianza porque sin confianza no podría existir. Esta sería la moneda de curso legal del espacio público. Todos los elementos que compondrían la base de la esfera pública (el reconocimiento del otro, la capacidad de comunicarse con los que mantienen argumentos diferentes, la consideración de determinados bienes como bienes pertenecientes al procomún, etc.) serían elementos generadores de confianza. Por ello, al mismo tiempo, a medida que fuéramos ampliando dicho espacio público, se necesitarían más dosis de confianza. Esta no sería solamente el prerequisite de la existencia de una esfera pública, sino que además, su fortalecimiento sería fuente de generación de la propia confianza. La consecuencia normativa más importante de esta

relación sería la siguiente: los países que estuvieran interesados en generar más confianza en un sentido general deberían invertir recursos, y desarrollar estrategias, para fortalecer esferas públicas más potentes.

La dificultad que tenemos con esta primera parte de la hipótesis es cómo medir la existencia y el grado de desarrollo del espacio público. Como las cuestiones metodológicas quedan fuera del alcance de este trabajo, no se entrará de lleno en esta importante cuestión, aunque sin duda alguna se pueden emplear *proxies* de esta variable. Por ejemplo, en un interesante trabajo, Engelstad, Larsen y Rogstad (2017) proponen, como medida de la mayor o menor extensión de la esfera pública de un país, poner el foco, entre otras variables, en la existencia de “políticas activas, que incluyan apoyo económico [público], en relación con los medios de comunicación, arte y cultura, investigación y educación superior, y organizaciones voluntarias”².

La segunda parte de esta hipótesis, la relativa a que el comportamiento del confiado es clave para entender el nivel de confianza de un individuo o de una sociedad, es especialmente importante en materia de confianza institucional. En este sentido, podemos medir dicho comportamiento a través, por ejemplo, de los índices de calidad institucional que algunas instituciones elaboran y publican periódicamente, pero también a través de índices que miden el grado de ejecución de las políticas que dependen de un determinado actor.

En conclusión, el determinante fundamental de la confianza institucional sería la postura de partida de una sociedad en relación con la confianza general, de tal manera que a mayor confianza general, mayor confianza en las instituciones. Esta, a su vez, vendría determinada por el grado de desarrollo de la esfera pública en un país, el grado de confianza específico de una sociedad en relación con sus instituciones, y en particular, la evolución de la misma, se explicaría teniendo en cuenta la *performance*, la ejecutoria, de dichas instituciones y su calidad institucional (Espinal, Hartlyn y Kelly, 2006). Lo esperable sería que una mejor ejecutoria y una mayor calidad institucional dieran pie a mayores niveles de confianza institucional.

6. El caso de América Latina: elementos para la explicación de sus (bajos) niveles de confianza institucional

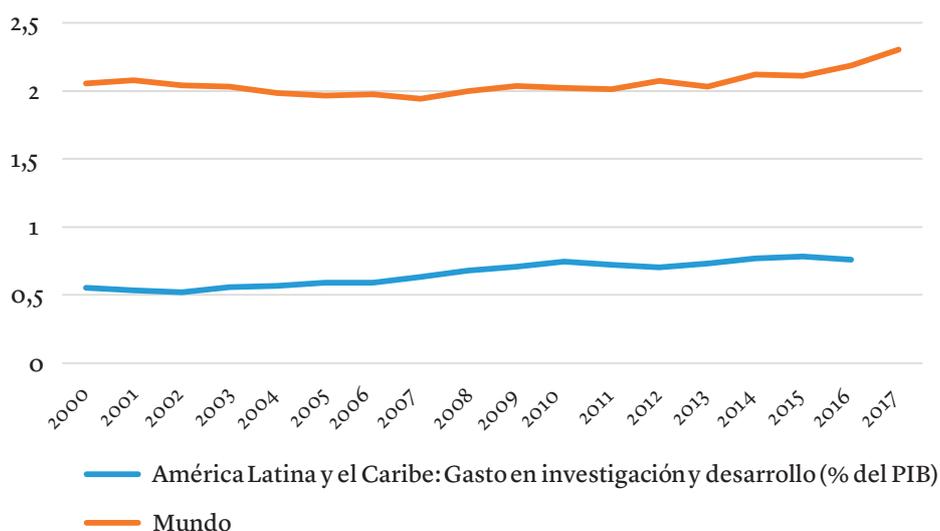
a. Confianza general y esfera pública

Como hemos examinado en la primera parte de este trabajo, los niveles de confianza institucional de América Latina son bastante bajos, y ello es así a lo largo del tiempo. De acuerdo con nuestra hipótesis, esto encontraría una explicación, para empezar, en los niveles tan bajos de confianza general que hemos detectado (Gráfico 1). Al mismo tiempo, cabría preguntarse si estos niveles de confianza general tan bajos están relacionados con la existencia y desarrollo de un espacio público más o menos potente en dichos países.

² Se deja fuera la financiación estatal de comunidades religiosas, puesto que nos parece menos relevante para medir la existencia y el grado de desarrollo de la esfera pública. Si se incluyera, probablemente habría que incluir también la de otras asociaciones en las que se fomenta el debate público, aunque desde una perspectiva normativa determinada, como son por ejemplo los partidos políticos. La visión habermasiana de la esfera pública es la de un espacio libre de sesgos ideológicos o intereses específicos, de tal manera que en ese espacio se facilite el debate y la comunicación interpersonal. Ver, en este sentido, contraponiendo la idea de debate público habermasiano y republicano, Downey, Mihelj y König (2012).

Tomemos algunas de las medidas que proponen Engelstad, Larsen y Rogstad (2017) para medir la existencia y el grado de la esfera pública en un país. Por ejemplo, si tomamos como base el gasto público en I+D, podemos observar las importantes diferencias que existen entre América Latina y el resto del mundo en este capítulo, a lo largo de toda la serie temporal de referencia (2000-2017). De hecho, la inversión en I+D apenas ha mutado, desde un 0,5% del PIB de la región en el año 2000, hasta un 0,7% en el último año de la serie, 2017. En el mundo, sin embargo, se parte aproximadamente de un 2% de gasto público en I+D, es decir, un punto de partida muy notable si lo comparamos con, por ejemplo, los objetivos fijados por la estrategia económica de la Unión Europea (UE) (Europa 2020)³ y, a pesar, como decimos, de ese buen punto de partida, se avanza hasta llegar a un 2,3% en 2017.

GRÁFICO 19. Gasto público en I+D en América Latina y el mundo (2000-2017)

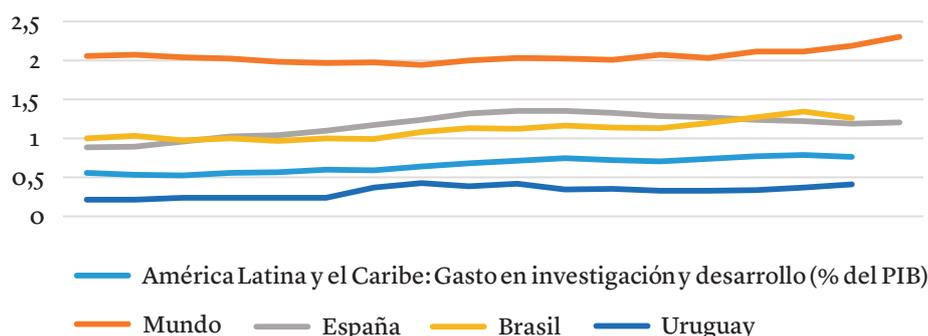


Fuente: World Bank. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>.

Sin embargo, si adoptamos una perspectiva más granular, vemos que el gasto público en I+D nos dificulta explicar diferencias más específicas. Por ejemplo, si tenemos en cuenta países concretos, como Brasil y Uruguay, el gasto público en I+D no permitiría, al menos en una primera aproximación, entender las diferencias en lo que a confianza general se refiere entre estos dos países. Como recordaremos, Brasil es el país que menos confianza general exhibe, mientras que Uruguay es uno de los países de América Latina que más confianza general tienen. Pues bien, sin embargo, el porcentaje de gasto público en I+D sobre el PIB de Brasil es mucho mayor que el de Uruguay, como se muestra en el Gráfico 20. De hecho, este supera, con creces, al de la media de América Latina y se acerca al de países como España (las curvas respectivas de España y Brasil corren casi paralelas). Al mismo tiempo, los índices de confianza general en España y Brasil, aun sin ser en España la confianza general especialmente alta, distan mucho entre sí. Con carácter general, esto muestra las dificultades de medir un concepto tan elusivo y abstracto como el de esfera pública.

³ Como sabemos, la Agenda 2030 carece de indicadores cuantitativos que nos puedan servir de referencia en materia de I+D.

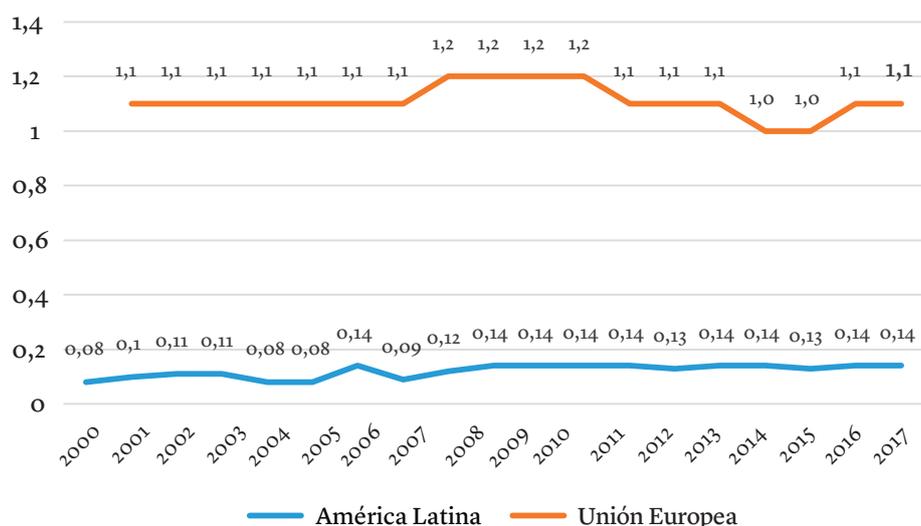
GRÁFICO 20. Gasto público comparado en I+D (2000-2017)



Fuente: World Bank. Disponible en: <https://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS>.

Otra forma de abordar la cuestión es examinando el gasto público en cultura en los países de América Latina. Como recordaremos, el gasto en “arte y cultura” es otra de las mediciones propuestas por Engelstad, Larsen y Rogstad (2017) de la existencia de una esfera pública. El Gráfico 21 muestra la situación en este sector a través de la serie temporal que va desde el año 2000 hasta 2018. Se compara el gasto público de América Latina con el de la UE, a efectos de establecer un punto de referencia en este ámbito. Las diferencias entre una zona del mundo y la otra son notables: mientras que en la UE el gasto público en cultura se ha mantenido en el entorno del 1,1% del PIB (llegando incluso al 1,2% en los años centrales de esta serie temporal), en América Latina no ha llegado nunca ni siquiera al 0,2%. Estamos hablando de una diferencia de más de un 80% en inversión pública en cultura, si tomamos como base el último año de la serie, 2018, que es el mejor resultado que presenta la región. El gráfico muestra, además, que la situación está completamente estancada (no se observa una tendencia alcista) en este sector en América Latina desde, al menos, 2009.

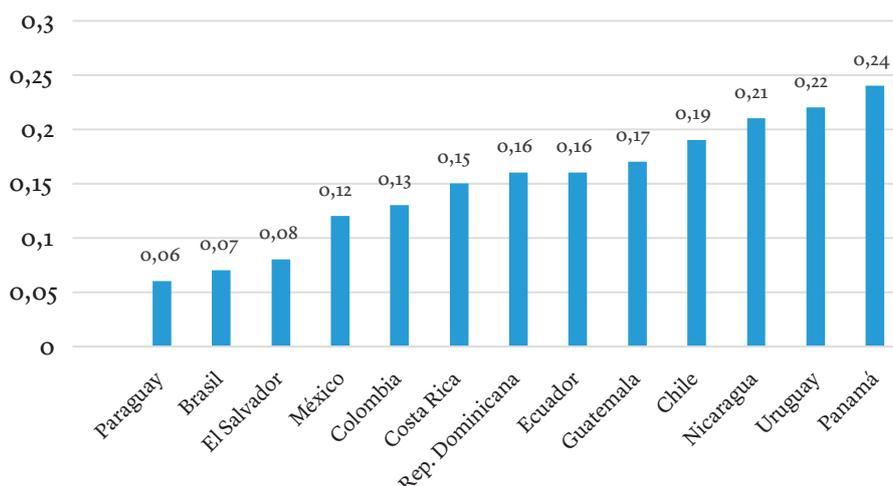
GRÁFICO 21. Gasto público en cultura: América Latina y UE comparadas (2000-2018)



Fuente: CEPAL. Disponible en: <https://observatoriosocial.cepal.org/inversion/es/indicador/gasto-actividades-recreativas-culturales-religion>) y Eurostat.

Si examinamos países más concretos, podemos comprobar que el gasto en cultura sí podría explicar, al menos a primera vista, las diferencias en confianza general que presenta América Latina.

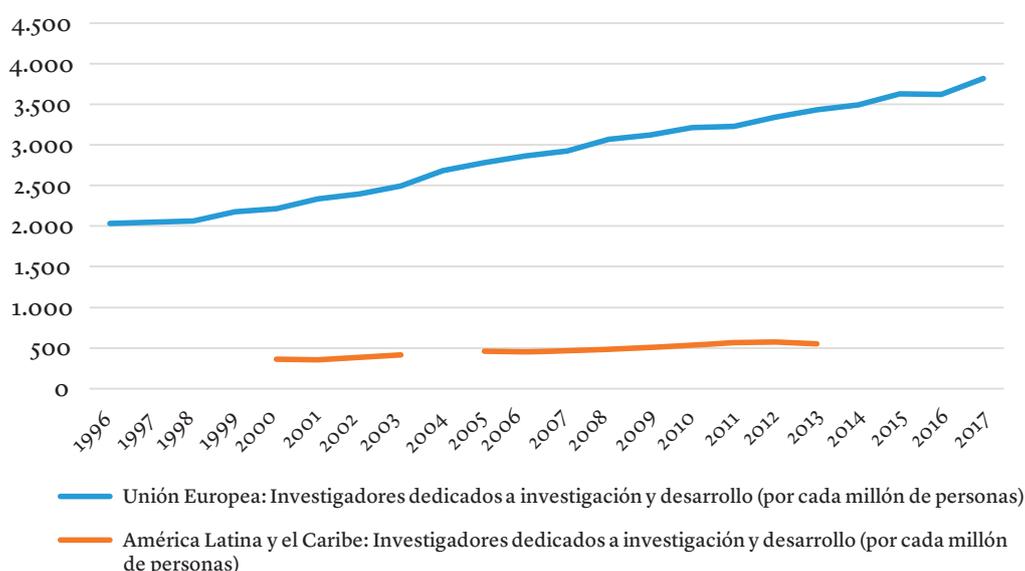
GRÁFICO 22. Gasto público en cultura: países de América Latina (2016)



Fuente: CEPAL. Disponible en: <https://observatoriosocial.cepal.org/inversion/es/grafico/america-latina-17-paises-gasto-actividades-recreativas-culturales-religion-gobierno-o>.

Como recordaremos (Gráfico 2), Brasil es uno de los países que menor confianza general exhibe de toda Latinoamérica. Pues bien, también es uno de los países, de acuerdo con los datos de la CEPAL, que menos inversión pública en cultura realiza de América Latina, al menos en la muestra examinada. Por el contrario, Uruguay es uno de los países que mayor confianza general presenta, y también uno de los que más inversión pública realiza en cultura. Colombia se situaría en una situación intermedia, tanto en inversión pública en cultura como en confianza general. Y, finalmente, Guatemala ocuparía también una posición intermedia en términos de confianza general, y una posición media-alta en relación con su gasto público en cultura. Hay que señalar que las anteriores son relaciones muy indiciarias, que se tendrían que confirmar en ulteriores análisis de tipo estadístico más sofisticados (y con mejores datos disponibles). Pero, al menos a primera vista, podríamos decir que podría existir alguna relación entre inversión pública en cultura y grado de confianza general. No hay que perder de vista que lo que queremos medir es el grado y extensión de la esfera pública en cada uno de estos países a través de las medidas que establecen Engelstad, Larsen y Rogstad (2017), y no tanto la relación entre gasto y cultura y confianza general.

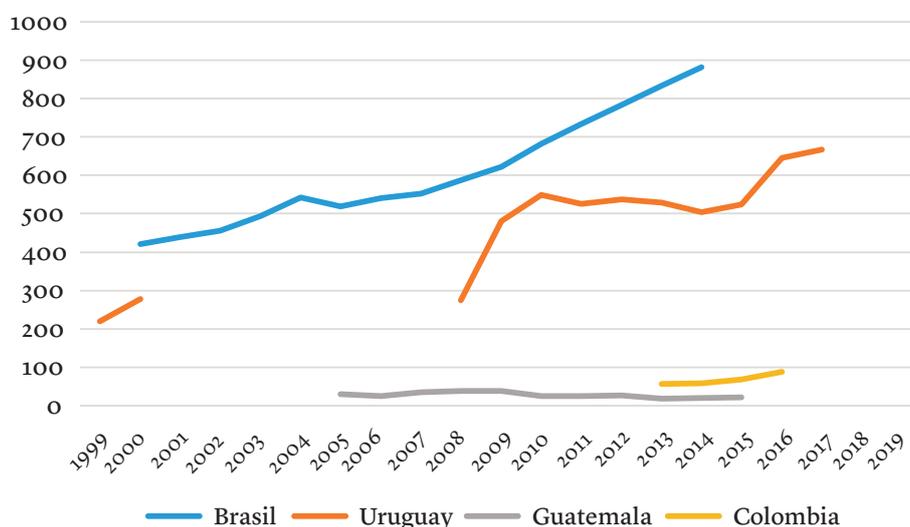
GRÁFICO 23. Investigadores por millón de habitantes UE y América Latina (1996-2017)



El número de investigadores por cada millón de habitantes es otra de las maneras de medir el gasto de un país en I+D, sobre todo si tenemos en cuenta que, en gran medida, los investigadores están adscritos en general al sector público. Esta variable es interesante desde la perspectiva de la medición de la existencia y grado de expansión de la esfera pública en un país, puesto que cabría argumentar que, a mayor número de investigadores, mayor esfera pública. Efectivamente, aunque el debate público no se canaliza en exclusiva a través de los investigadores, es evidente que estos desempeñan un papel fundamental en la conformación de dicho debate y, por tanto, en la constitución y desarrollo de una potente esfera pública. Por eso podemos afirmar que existe una relación entre número de investigadores y esfera pública. Pues bien, desde esta perspectiva, es evidente que si comparamos los datos de América Latina que figuran en el World Bank con los de la UE —de nuevo, con el objetivo de establecer un punto de referencia—, las diferencias son notables. En los años examinados, la media de investigadores por cada millón de habitantes sería de unos 466 en América Latina, y unos 2.800 en la UE, es decir, casi más de seis veces en la UE. Este hecho puede estar en la base de las diferencias en confianza general que se detectan entre una y otra región.

De nuevo, debemos atender a mediciones más granulares sobre esta relación. En el Gráfico 24 se muestra el número de investigadores por millón de habitantes para cuatro países latinoamericanos, Brasil, Uruguay, Guatemala y Colombia. Mientras que el gráfico podría establecer una relación entre el número de investigadores en Uruguay y sus índices de confianza general, sin embargo, no sería capaz de establecer dicha relación en un país como Brasil, que cuenta, en esta muestra, con el mayor número de investigadores por millón de habitantes, y por el contrario, los índices de confianza general más bajos de toda la región. Hay que señalar, por otro lado, que los datos que ofrece el World Bank son, en este sentido, bastante incompletos. En cualquier caso, podemos decir que, indiciariamente al menos, la relación entre el número de investigadores por millón de habitantes y los índices de confianza en América Latina sería menos evidente.

GRÁFICO 24. Investigadores por millón de habitantes en varios países de América Latina (1999-2017)

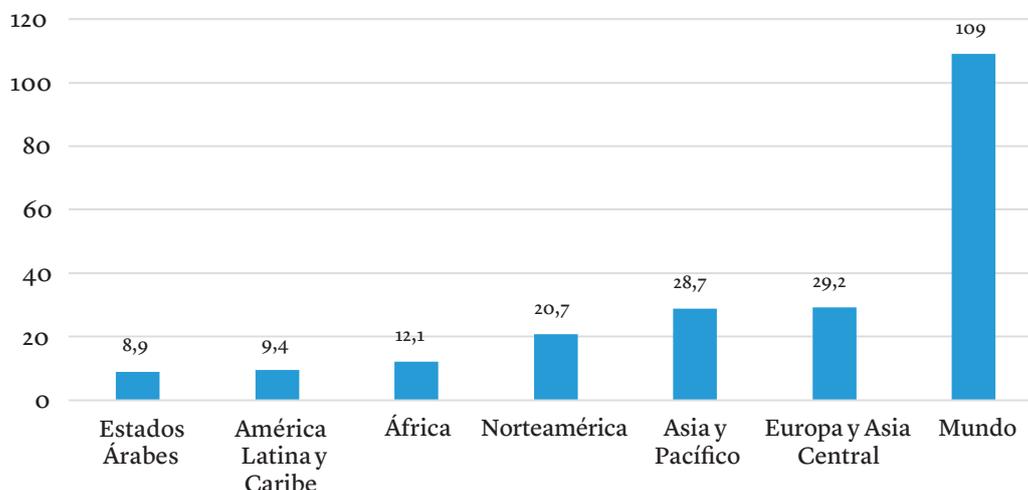


Fuente: World Bank. Disponible en: <https://data.worldbank.org/indicador/SP.POP.SCIE.RD.P6>.

Otra de las medidas que ofrecen los autores antes señalados es la del número de organizaciones voluntarias que hay en un país. La medición de este fenómeno —o de fenómenos similares— no está exenta de numerosas dificultades, tal y como ha puesto de manifiesto la propia ONU. Efectivamente, en su “Informe sobre el estado del voluntariado en el mundo” de 2015, ya se hacía eco de las dificultades que la medición

de este fenómeno suscitaba. A pesar de ello, en la edición de 2018 del mismo informe, la ONU proporciona, de forma muy inicial —y recordando de nuevo las dificultades de medición que hay en este terreno—, datos globales y agregados sobre esta cuestión.

GRÁFICO 25. Número de voluntarios en regiones del mundo, en millones (2018)



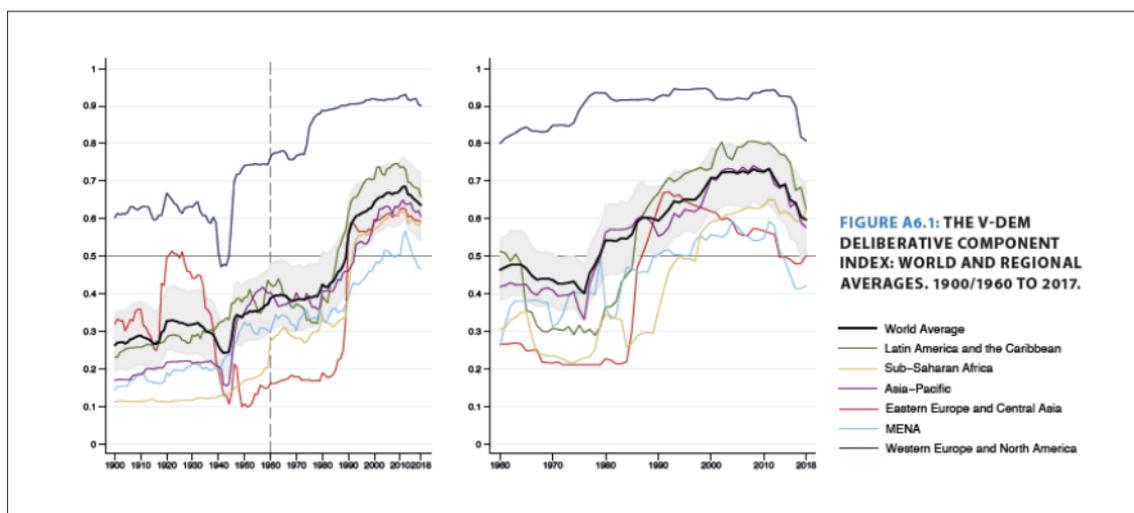
Fuente: ONU, 2015: 13.

Datos como el número de voluntarios en un país o en una región solamente indican de manera indirecta la mayor o menor vitalidad de su esfera pública. Dichos voluntarios pueden estar adscritos a muy distintos tipos de actividades, que no necesariamente son indicativos de debate público y, por tanto, generadores de una potente esfera social. Pero es evidente que algunos de estos grupos sí forman parte de asociaciones y organizaciones civiles que están más directamente vinculadas con la generación de un debate público y, por consiguiente, de una potente esfera pública, como son los clubes de debate, organizaciones de discusión, cafés literarios, científicos y filosóficos, etc. Por tanto, parcialmente al menos, el número de voluntarios puede ser conectado con la cuestión que nos interesa en este trabajo. Es importante volver a recalcar lo incipiente de los datos que ofrecemos, como señala la propia ONU. En cualquier caso, es evidente que, como muestra el Gráfico 25, América Latina se sitúa entre las zonas del mundo con un menor número de voluntarios con carácter general, lo que permite entender que existirá también, en consecuencia, un menor número de voluntarios que en otras zonas del mundo, dedicados a organizaciones directamente vinculadas con la promoción del debate público, conformadores por tanto de una esfera pública activa. De nuevo, sería necesario analizar datos más granulares, por país, datos que, desgraciadamente y por el momento, no ofrece el estudio citado. A la espera de que la investigación y recopilación de datos avance en este terreno, solamente podemos decir que la relación entre organizaciones voluntarias dedicadas al debate público —y número de miembros de estas— y la confianza debe ser explorada más extensivamente, puesto que existen indicios de que las dos variables podrían tener una relación.

Una última medida de la existencia de una esfera pública nos la da el reciente *V-Dem Annual Democracy Report* de 2019, que realiza la Universidad de Gotemburgo. Este informe es interesante a nuestros efectos puesto que mide uno de los componentes que expresan la existencia de una esfera pública. Ese componente es lo que el informe denomina *Deliberative component*. Aunque el componente deliberativo es consustancial a la idea de esfera pública, es importante señalar que no se agota exclusivamente en él, pero sí puede ser un *proxy* de la existencia y el grado de fortaleza de la esfera pública en un país

o en una zona del planeta. En este sentido, la Figura 1 muestra la situación en América Latina en relación con otras zonas del mundo. Lo que se puede observar en esa imagen es que, hasta los años ochenta, el componente deliberativo de las democracias de la región era muy bajo (incluso, en algunos periodos, por debajo de la media mundial, ya de por sí considerablemente baja). Sin embargo, a partir de ese momento, este componente empieza a elevarse de manera notable, hasta situar a América Latina a bastante distancia, pero justo por debajo de los países de Europa occidental. No obstante, a partir de mediados de los 2000, dicho componente empezaría a decrecer en América Latina (también en el resto del mundo), caída que continúa en la actualidad (2019). Esto podría estar relacionado con la subida de la desconfianza general que muestra el Gráfico 1 justamente a partir de mediados de 2005. Adicionalmente, el *ranking* que el informe V-Dem establece sobre el componente deliberativo de la democracia serviría como base para relacionar esta variable con la explicación de diferencias más específicas. Por ejemplo, Brasil es un Estado que puntúa muy bajo en dicho índice, pues ocupa el puesto 117 de 179 países. Sin embargo, Uruguay ocuparía la posición número 12. Es decir, el país que menos confianza general tiene es uno de los países de América Latina con menor puntuación en el componente deliberativo del índice V-Dem, mientras que Uruguay es uno de los países de la región que mayor confianza general exhibe, al tiempo que ocupa una de las mejores posiciones en dicho índice.

FIGURA 1. Componente deliberativo de la democracia (en verde, América Latina).



Fuente: Apéndice 6 del “V-Dem Annual democracy Report” (2019).

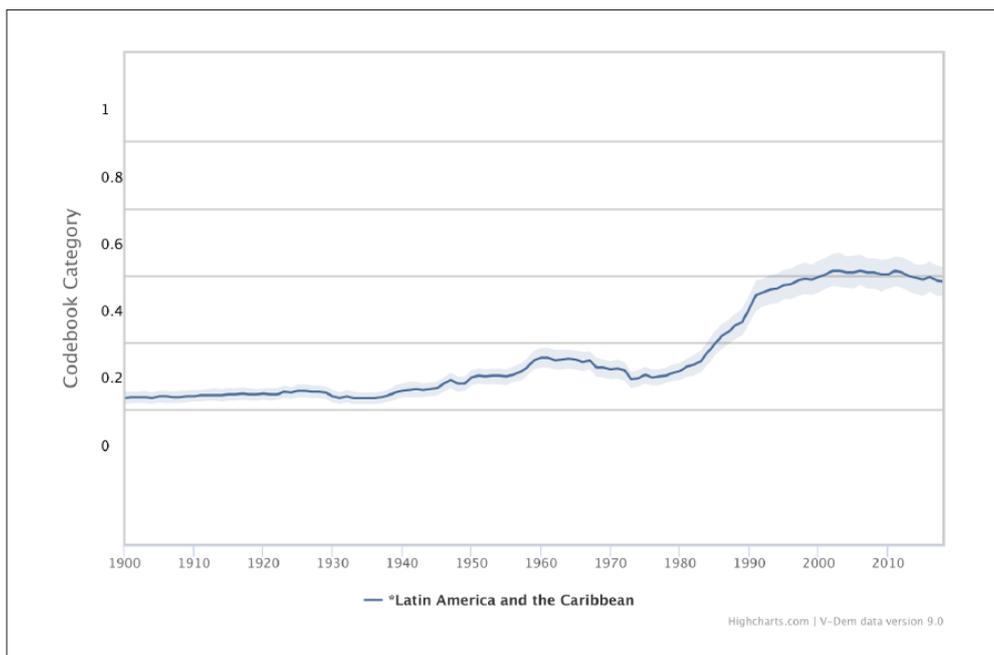
b. La performance de las instituciones públicas

Examinamos en esta sección la segunda parte de la hipótesis que habíamos estructurado más arriba, que es la que tiene que ver con el confiado, con las instituciones en las que se confía, en nuestro caso, el poder legislativo, ejecutivo y judicial. Dijimos en su momento que el grado de confianza expresado en dichas instituciones dependía, al menos en parte, de su conducta, de su actitud, o dicho de otra manera, de su *performance*, de su ejecutoria.

De nuevo, nos encontramos con problemas de medición en este terreno, porque hay pocos datos que midan la *performance* de instituciones públicas de manera comparada. En muchas ocasiones tendremos que acudir a datos indirectos. En relación con los poderes legislativo y ejecutivo, podemos emplear de nuevo el Informe V-Dem para examinar su *performance* en distintos países del mundo. Por su parte, para examinar la del poder judicial, emplearemos el *Rule of Law Index* (factor 7.6).

Con respecto a la *performance* del legislativo, no existen índices, como se señalaba antes, que midan exactamente esta cuestión. Tenemos que incluir medidas que puedan indicar de manera indirecta este aspecto. En este sentido, empleamos la medida del *Liberal Democracy Index* que nos proporciona el informe V-Dem. De acuerdo con el informe en su edición de 2018, este índice permite “capturar la calidad de aspectos electorales, así como la libertad de expresión y los medios de comunicación, la sociedad civil, el Estado de derecho, y la fortaleza de los controles sobre el gobierno” (V-Dem, 2018: 10). Es decir, estamos ante una medida clásica y general de la calidad de la democracia, que nos puede servir de *proxy* de la mejor o peor *performance* del legislativo, a falta de mejores datos al respecto⁴.

FIGURA 2. *Liberal Democracy Index*



Pues bien, como muestra la Figura 2, desde 2011 se observa un declive en lo que a la calidad de la democracia latinoamericana se refiere, tal y como la mide este índice. Este declive coincide aproximadamente en el tiempo con el repunte de la desconfianza en el Parlamento que muestra el Gráfico 4 y con la correlativa bajada en la confianza de esta institución. Desde una perspectiva general, ambas variables parecerían estar relacionadas.

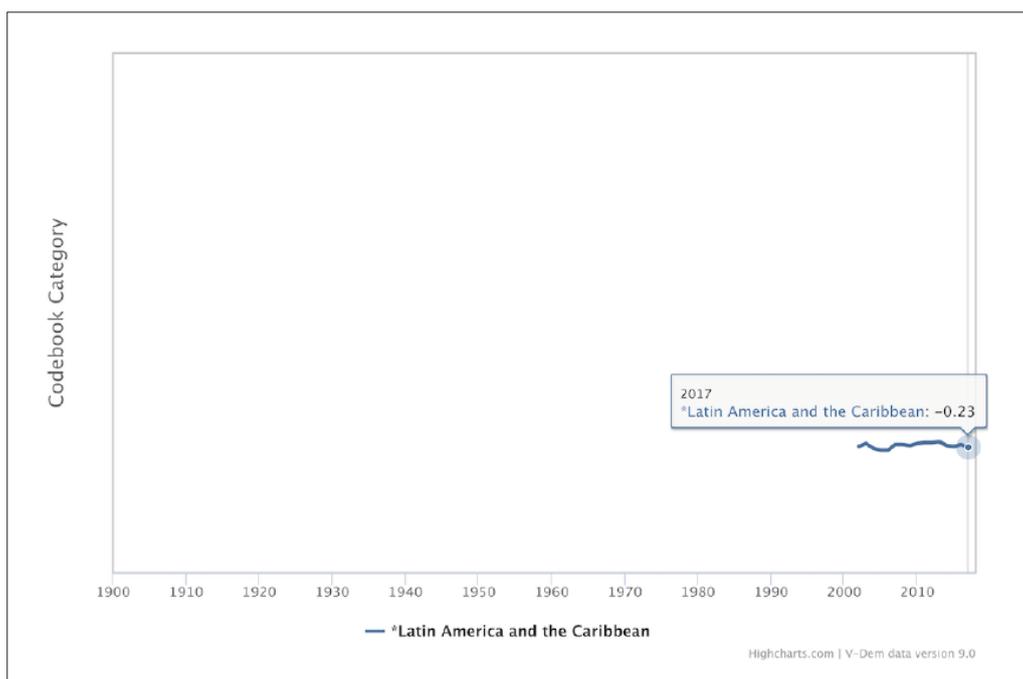
Si examinamos, una vez más, países concretos, podemos llegar a una conclusión similar. Como recordaremos, el Gráfico 8 establecía la media de la confianza en el Congreso de determinados países latinoamericanos desde 1995 hasta 2018. En este sentido, el país que más desconfianza media exhibía era Perú, y el que más confianza era, de nuevo, Uruguay. Si acudimos al *Liberal Democracy Index*, podemos comprobar que Perú se ha movido, durante ese periodo, en un intervalo que va desde el 0,12 en 1995 hasta el 0,62 en 2018. Aunque el repunte en relación con este índice se produce a partir de 1993 y, sobre todo, desde el año

⁴ Una medida de la *performance* del legislativo debería incluir, por un lado, la acción del legislador durante un periodo determinado —por ejemplo, una legislatura— en relación con dos aspectos, que son los que están más directamente vinculados a las funciones que realizan los parlamentos en la actualidad: número de normas (normalmente, leyes) aprobadas, y actos de control al gobierno realizados. La segunda variable que debería incluir esta medida sería mucho más subjetiva, ya que se trataría de medir la calidad de dichas normas y de los actos de control al gobierno. Como se viene argumentando en estas líneas, no existe ninguna medición sistemática de estos dos aspectos.

1999—en que Perú sube posiciones en este *ranking* de manera muy notable—, se observa una caída desde el año 2004, en que alcanza la máxima puntuación de 0,68, hasta llegar a la puntuación actual. Uruguay, por su parte, presenta desde 1986 una mejor puntuación (0,74), que llega hasta un 0,78 en 2018. Se observa también un descenso desde 2012, año en que alcanza su máxima puntuación (0,87), lo que coincide también con el comportamiento de este país en términos de confianza al Congreso.

En lo que se refiere a la *performance* del gobierno, el informe V-Dem incluye datos de *Government effectiveness*, de eficacia gubernamental. De acuerdo con el informe, este concepto incorpora aspectos como la calidad de la provisión de los servicios públicos, la calidad de la burocracia, la competencia de los funcionarios, la independencia de la Administración Pública en relación con las presiones políticas y la credibilidad del gobierno en relación con sus promesas políticas. Se trata de una medición que se aproxima de forma muy adecuada a la manera en la que concebimos en este trabajo la *performance* del gobierno, puesto que permite capturar la conducta y actitud del ejecutivo y su Administración en relación a lo que se espera de él. La restricción más importante que tiene, sin embargo, es la escasez de la serie temporal: los datos para toda América Latina van solamente desde 2002. Sin embargo, esta base de datos incorpora un mayor número de años si la comparamos con otras equivalentes, como puede ser el *Rule of Law Index*, que incluye un índice de *Government enforcement* muy interesante a nuestros efectos, pero solamente desde el año 2015. En cualquier caso, el informe V-Dem adopta una medición de *Government effectiveness* que va desde -2,5 hasta 2,5. Como se muestra en la Figura 3, en 2017 —último año de la muestra hasta el momento—, la puntuación para América Latina es negativa, y ha sido negativa desde que la medición se inició en 2002. De hecho, el índice ha variado poco para esta zona del mundo, desde -0,21 en 2002 hasta -0,23 en 2017. No hay prácticamente variaciones a lo largo de toda la serie temporal. Podemos comparar esta medición con la UE que, de acuerdo con el mismo informe, tiene una puntuación de 1,07 en 2017 (era de 1,2 en 2002). Evidentemente, son muy pocos datos como para establecer relaciones, pero a pesar de ello, es interesante destacar que el repunte de desconfianza en el gobierno que muestra el Gráfico 7 se produce en 2013, exactamente cuando empieza a descender la puntuación que realiza el informe V-Dem de esta variable. Son necesarios más y mejores datos para establecer una relación más definitiva entre estas dos variables, pero al menos en principio parecería existir base para argumentar a favor de una relación en este terreno.

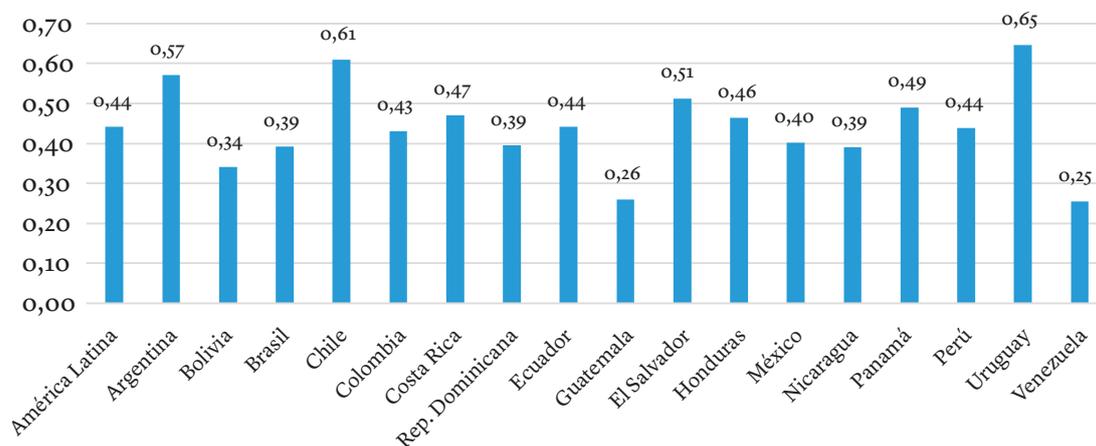
FIGURA 3. *Government effectiveness*, América Latina (2002-2017)



Podemos comparar de nuevo, en este sentido, Perú con Uruguay —el país que menos confía y el que más confía en el gobierno—, según el Gráfico 9. Pues bien, de acuerdo con el informe V-Dem, Perú ha oscilado en materia de eficacia gubernamental desde un -0,34 en 2002 hasta un -0,24 en 2018. Sin embargo, Uruguay tiene un comportamiento mucho mejor, y siempre positivo, en relación con este índice: en 2002 su nota en eficacia gubernamental fue de 0,61 y en 2018, de 0,56. Es decir, muy por encima de la puntuación general que ha obtenido América Latina en este terreno, tal y como se desprende de la Figura 3, y desde luego, siempre por encima de Perú. Esto daría otro argumento a favor de explorar con más detalle la relación entre confianza en el gobierno y variables como la eficacia gubernamental.

Finalmente, en lo que se refiere a la confianza en el poder judicial, el *Rule of Law Index* nos proporciona un índice de *Judicial effective enforcement*, de aplicación judicial efectiva⁵. Como hemos señalado más arriba, desgraciadamente, este índice solamente abarca los años 2015-2020, pero con esta limitación en mente, puede ser un buen punto de arranque para intentar reflexionar sobre las relaciones entre las dinámicas de confianza en el poder judicial en América Latina y la variable de la *performance* de las instituciones judiciales.

GRÁFICO 26. Índice de aplicación efectiva en el ámbito civil (2015-2020)



Fuente: *Rule of Law Index*. Disponible en: <https://worldjusticeproject.org/our-work/wjp-rule-law-index>.

El Gráfico 26 muestra la media de las puntuaciones para determinados países de América Latina en relación con este índice. Como se puede comprobar, la puntuación media de América Latina no llega ni siquiera al aprobado, lo que puede ser una explicación de la escasa confianza institucional que la región tiene en relación con el poder judicial. Si tenemos en cuenta, por su parte, países concretos, vemos, de nuevo, que el que mejor puntuación obtiene es Uruguay (0,65, situándose al nivel de muchos países europeos en este índice) y el que peor, Venezuela, aunque el que exhibía menor confianza en este poder era, una vez más, y como recordaremos por la lectura del Gráfico 10, Perú —que se sitúa en la media de América Latina en relación con este índice—. Por otro lado, y por ofrecer un punto de comparación, en el año 2020, España obtuvo una puntuación en este ámbito de 0,55, es decir, muy por debajo de Uruguay. Por su parte, Dinamarca, el país que mejor puntuación obtuvo en relación con todo el *Rule of Law Index*, obtuvo, en 2020, 0,88 en materia de aplicación judicial efectiva en el ámbito civil.

⁵ Tanto en el ámbito civil como en el penal. Sin embargo, se hace referencia en estas líneas solamente al ámbito civil.

7. Conclusiones

En este trabajo hemos examinado los niveles de confianza general e institucional de América Latina, y los hemos comparado con los del resto del mundo, incluyendo a España en el análisis a efectos de comparación. Las conclusiones más importantes son las siguientes:

En primer lugar, la confianza general en esta región del mundo tiene índices muy bajos, de manera persistente además a lo largo del tiempo. Con respecto a la confianza institucional, en el legislativo, ejecutivo y judicial, esta ha ido variando a lo largo del tiempo, pero en general se ha situado en niveles que son también bastante bajos. Se observa, asimismo, en los últimos años, un repunte en la desconfianza tanto general como institucional. Podemos decir que América Latina vive una auténtica crisis de confianza, tanto en un sentido general como desde una perspectiva institucional.

Este repunte de desconfianza se produce también en el resto del mundo, aunque no de manera tan alarmante. Además tiene una dinámica propia, puesto que si bien se produce en el ámbito legislativo y ejecutivo, no se observa —antes al contrario— en el ámbito judicial. Esta diferencia en materia de confianza institucional debería ser objeto de una explicación diferenciada, puesto que ofrece un pequeño rayo de esperanza en medio de lo que podemos describir como una auténtica hecatombe global en materia de confianza institucional, que se hace todavía más patente y clara en América Latina.

Este trabajo desarrolla una hipótesis sobre las causas de esta tendencia, e invita a que otros estudios sobre la cuestión desarrollen análisis más detallados, y de tipo estadístico, en los que se pueda contrastar de manera más específica. La idea general es que la explicación de los niveles de confianza institucional en América Latina podría tener que ver, por un lado, con los niveles tan bajos de confianza general, y por otro, con la *performance* de las instituciones examinadas. Desde nuestro punto de vista, la mayor o menor extensión de una esfera pública activa y potente es el condicionante fundamental del mayor o menor grado de confianza general en un país o en una región del mundo. Los datos que se presentan en este análisis, aún incipientes, permiten pensar que el desarrollo de la esfera pública necesita reforzarse en América Latina, y que esta podría ser la estrategia más adecuada para aumentar los bajos niveles de confianza general que existen actualmente en la región.

Por otro lado, en lo que se refiere a la *performance* de las instituciones examinadas, es importante reconocer que es difícil de medir de acuerdo con los índices y baremos que existen en la actualidad. En particular, en lo que respecta al legislativo, debemos referirnos a un índice general sobre calidad de la democracia, en defecto de otras mediciones mucho más precisas sobre esta cuestión. El índice que hemos empleado, el proporcionado por el informe V-Dem, nos habla de una pobre calidad de la democracia, entendida en su sentido liberal, en América Latina, pero a falta de datos más específicos, es imposible establecer relaciones más concretas entre la *performance* del legislativo y el bajo nivel de confianza que existe en esta institución en América Latina, que es muy alarmante —es, de hecho, la institución en la que más se desconfía—. Por su parte, los datos de *performance* del ejecutivo que se han empleado sí que permiten establecer una relación entre ambas variables, de tal manera que podemos afirmar que el bajo nivel de eficacia gubernamental en América Latina puede estar en la base de la explicación de los bajos niveles de confianza que existen en esta institución en la región. Con respecto a la *performance* judicial, los datos que se han manejado aquí, a pesar de ser los más específicos que existen sobre la cuestión en el mundo, tampoco permiten establecer conclusiones claras, debido al escaso número de años observados, aunque sí que se atisba una conexión entre la baja *performance* judicial y los bajos índices de confianza en el poder judicial en América Latina.

De confirmarse a través de futuros estudios la hipótesis que se desarrolla en este trabajo, los gobiernos de los países concernidos deberían incrementar sus recursos y sus acciones para mejorar la ejecutoria de los

tres poderes aquí mencionados. Pero ninguna de estas acciones alcanzará toda su eficacia si los países que constituyen América Latina no hacen un esfuerzo —tal y como la hipótesis principal de este trabajo señala— por reforzar y ampliar su propio espacio público. La capacidad de confiar en las instituciones de un país está fuertemente correlacionada con la capacidad de confiar que tiene, en general, una sociedad. Y, con respecto a ella, es posible mejorarla con mayor igualdad, crecimiento económico, educación, etc., pero también, y fundamentalmente, con la generación de una esfera pública activa, potente y bien articulada.

Referencias bibliográficas

- ALESINA, A. y LA FERRARA, E. (2000): “Participation in heterogeneous communities”, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 115, nº 3, pp. 847-904.
- ALGAN, Y. (2018): “Trust and social capital”, en STIGLITZ, J. FITOUSSI y M. DURAND (eds.): *For Good Measure: advancing research on well being metrics beyond GDP*, París, OECD, pp. 283-320.
- ALGAN, Y. y CAHUC, P. (2014): “Trust, growth and well-being: new evidence and policy implications”, en P. AGHION y S. DURLAUF (eds.): *Handbook of Economic Growth*, vol. 2, Elsevier, pp. 49-120.
- ALGAN, Y.; CAHUC, P. y SCHLEIFER, A. (2013): “Teaching Practices and Social Capital”, *The American Economic Review*, vol. 5, nº 3, pp. 189-210.
- ANDREONI, J. (1989): “Giving with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence”, *Journal of Political Economy*, vol. 97, pp. 1.447-1.458.
- ENGELSTAD, F.; LARSEN, H. y ROGSTAD, J. (2017): *The Public Sphere in the Nordic Model*, De Gruyter.
- DOWNNEY, J., MIHELJ, S. y KÖNIG, T. (2012): “Comparing public spheres: Normative models and empirical measurements”, *European Journal of Communication* 27 (4), pp. 337-353.
- ESPINAL, R.; HARTLYN, J. y KELLY, J. (2006): “Performance Still Matters. Explaining Trust in Government in the Dominican Republic”, *Comparative Political Studies*, vol. 39, nº 2, pp. 200-223.
- HABERMAS, J. (1989): *The structural transformation of the public sphere: an inquiry into a category of bourgeois society*, Cambridge, MIT Press.
- HELLIWELL, J. y PUTNAM, R. (2007): “Education and social capital”, *Eastern Economic Journal*, vol. 33, nº 1, pp. 1-20.
- ONU (2015): “Informe sobre el estado del voluntariado en el mundo. Transformar la gobernanza”, Nueva York. Disponible en: https://www.unv.org/sites/default/files/21337%20-%20SWVR%20report%20-%20SPANISH%20-%20web%20single%20pages_1.pdf
- (2018): “Informe sobre el estado del voluntariado en el mundo. El lazo que nos une. Voluntariado y resiliencia comunitaria Nueva York”. Disponible en: https://unv-swvr2018.org/files/51692_UNV_SWVR_2018_SP_WEB.pdf.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone: the Collpase and Revival of American Community*, Nueva York, Simon and Schuster.
- PUTNAM, R.; LEONARDI, R. y NANETTI, R. (1993): *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- ROTHSTEIN, B. y USLANER, E. (2005): “All for one: equality, corruption and social trust”, *World Politics*, vol. 58, nº 1, pp. 41-72.
- STIGLITZ, J.; FITOUSSI, J. y DURAND, M. (2018): *For Good Measure: Advancing Research on Well-Being Metrics Beyond GDP*, París, OECD.
- USLANER, E. (2002): *The Moral Foundations of Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- VAN MAELE, D.; FORSYTH, P. B. y VAN HOUTTE, M. (2014): *Trust and School Life: The Role of Trust for Learning, Teaching, Leading, and Bridging*, Dordrecht, Springer.
- V-DEM INSTITUTE (2019): “V-Dem Annual Democracy Report 2019”, Democracy Facing Global Challenges. Disponible en: https://www.v-dem.net/media/filer_public/99/de/99dedd73-f8bc-484c-8b91-44ba601b6e6b/v-dem_democracy_report_2019.pdf.



Fundación Carolina, abril 2020

Fundación Carolina
C/ Serrano Galvache, 26. Torre Sur, 3ª planta
28071 Madrid - España
www.fundacioncarolina.es
@Red_Carolina

ISSN-e: 1885-9119

DOI: <https://doi.org/10.33960/issn-e.1885-9119.DT34>

Cómo citar:

Estella, A. (2020): “Confianza institucional en América Latina: un análisis comparado”,
Documentos de Trabajo nº 34 (2ª época), Madrid, Fundación Carolina.

La Fundación Carolina no comparte necesariamente
las opiniones manifestadas en los textos firmados
por los autores y autoras que publica.

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons
Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 4.0 Internacional
(CC BY-NC-ND 4.0)

