

# Estado, confianza social y minorías étnicas

Francisco Herreros Vázquez  
Unidad de Políticas Comparadas  
(Consejo Superior de Investigaciones Científicas)  
[herreros@iesam.csic.es](mailto:herreros@iesam.csic.es)

Henar Criado Olmos  
Universidad Complutense de Madrid  
[henar@cps.ucm.es](mailto:henar@cps.ucm.es)

## 1. INTRODUCCIÓN

La literatura más reciente sobre capital social en general, y sobre la confianza en particular, ha dedicado una creciente atención al papel de las instituciones públicas. Varios estudios que se ocupan de las conexiones entre el Estado y la confianza interpersonal han destacado el papel potencialmente negativo que el Estado puede desempeñar en la promoción de relaciones de confianza. Según Boix y Posner (1996), por ejemplo, la falta de capital social en el sur de Italia puede ser atribuida a la forma en la cual el Estado normando impidió el desarrollo de relaciones cooperativas entre los campesinos italianos. Anthony Padgen (1988), a su vez, atribuye la escasez de confianza interpersonal en el sur de Italia a la labor de los virreyes españoles, que en los siglos XVI y XVII destruyeron las relaciones de confianza existentes en la sociedad napolitana. Huisseune (2003) identifica al Estado italiano como el principal culpable del cinismo y la falta de confianza en el sur de Italia, por su promoción del clientelismo y el patronazgo en la región. Al mismo tiempo, los regímenes comunistas son vistos a menudo como destructores conscientes de capital social (Nichols, 1996: 634-638; Mondak y Gearing, 1998; Uslaner, 2003a; Iglie, 2003; Flap y Völker, 2003; Dowley y Silver, 2003).

En contraste, varios trabajos recientes han defendido la existencia de una relación positiva entre las instituciones públicas y la confianza. Hardin (1996, 1998), Levi (1998), Huck (1998), Offe (1999), Rothstein (2000), Guseva y Rona-Tas (2001), Heimer (2001), Darley (2004) y Ogilvie (2004) entre otros han destacado el papel del Estado como garante del cumplimiento de los contratos, y las positivas consecuencias que esto tiene sobre la confianza interpersonal.

Hay algunos estudios que han comprobado empíricamente la influencia del Estado en el desarrollo de la confianza interpersonal. Algunos de estos estudios han encontrado una conexión entre la confianza social y la democracia (Paxton, 2002: 265), el gasto social público (Oorschot *et al.*, 2005: 49), las campañas políticas (Rahn *et al.*, 1999), los derechos de propiedad (Berggren y Jordahl, 2004) y la confianza en las instituciones, como el sistema legal (Rothstein, 2001: 232, 2005: 112-115). No obstante, algunos otros resultados son más ambiguos o incluso negativos (Uslaner, 2002, 2003b; Dowley y Silver, 2003).

En este trabajo exploraremos en mayor profundidad la relación entre la confianza interpersonal y el Estado. En primer lugar, presentaremos un mecanismo teórico que conecte el papel de las instituciones públicas como garantes de acuerdos privados con la generación de confianza interpersonal. Específicamente, analizaremos cuáles son los efectos esperados de la eficacia o la ineficacia de las instituciones públicas sobre la confianza social. En segundo lugar, comprobaremos empíricamente si las instituciones públicas tienen un efecto sobre la confianza interpersonal mediante un análisis comparado entre 22 países europeos de la ola de 2002/2003 de *European Social Survey*.

Este artículo se estructura de la manera siguiente: en la segunda sección presentamos los vínculos teóricos entre las instituciones públicas y el Estado y las hipótesis que se derivan de ellos. En la tercera sección comprobamos empíricamente estas hipótesis.

## 2. CÓMO EL ESTADO PUEDE PROMOVER EL DESARROLLO DE LA CONFIANZA INTERPERSONAL

Antes de iniciar el análisis del papel del Estado en la generación de confianza social, sería conveniente comenzar aclarando qué es lo que entendemos por confianza. Suscribimos a ese respecto la definición de Russell Hardin de confianza como interés encapsulado. De acuerdo con Hardin (2002: 3): «Confío en ti porque tu interés encapsula el mío, lo que significa que tienes interés en hacer honor a mi confianza». Se trata de una definición de confianza desde la elección racional, como una expectativa racional. Las expectativas de aquel que confía acerca del comportamiento del depositario de la confianza son racionales porque no están basadas en algún tipo de fe ciega en la benevolencia del depositario de la confianza, sino más bien en la creencia de que los intereses del que confía (por la razón que sea) están encapsulados en los del depositario de la confianza. Esta definición de confianza difiere de la noción de «confianza moral» (Uslaner, 2002) o de la de «confianza altruista» (Mansbridge, 1999: 135). Estas definiciones recogen mejor la noción de «ser digno de confianza» en lugar de la de «confiar».

El Estado puede afectar a las expectativas de los ciudadanos acerca de lo dignos de confianza que son los demás actuando como una tercera parte que garantiza el cumplimiento de acuerdos privados. Las relaciones basadas en la confianza implican un cierto riesgo. Cuando se confía algo a alguien no se puede estar

completamente seguro de que el depositario de la confianza hará honor a ella o la traicionará. Como hemos visto, la confianza es una expectativa subjetiva y racional acerca del comportamiento del depositario de la misma. La idea de que esta expectativa es racional implica un cálculo de que el interés del depositario de la confianza encapsula el interés del que confía. No obstante, al tratarse de una expectativa subjetiva, puede ser incorrecta, dado que siempre hay un riesgo de que el que confía traicione la confianza depositada en él. Una forma de reducir este riesgo es que una tercera parte ejecute el acuerdo entre el que confía y el depositario de la confianza. Considérese el ejemplo siguiente, a partir de un juego sencillo. Hay dos jugadores: A y B. A tiene que decidir si hace o no un contrato con B. Si decide cooperar con B, B puede hacer honor a la confianza depositada en él o traicionarla. Los pagos de A son  $b$  si decide cooperar con B y B hace honor a esa confianza, y  $-c$  si B traiciona la confianza. El pago de *statu quo* es 0. El problema para A es que B puede en realidad ser de diferentes tipos. Los diferentes tipos de B están determinados por el valor que asignan a la confianza que se ha depositado en ellos. Este valor,  $v_b$ , está uniformemente distribuido en  $[0, 1]$ . Si el jugador B traiciona la confianza depositada en él, obtiene un pago de  $a$ , pero si decide honrar esa confianza, su pago es  $v_b$ , el valor que asigna a la confianza depositada en él. La probabilidad de que  $v_b \geq a$  es  $1-a$ <sup>1</sup>. En este caso, B hará honor al contrato. Por tanto, A sólo contratará con B si su creencia previa acerca del tipo de B es  $\Pr(v_b \geq a) = 1-a$ , siempre que  $b \geq 0$ . No obstante, imaginemos la existencia de una tercera parte capaz de imponer una sanción  $-s$  si B traiciona la confianza depositada en él. En este caso, B hará honor a la confianza siempre que  $v_b \geq a-s$ . Y  $\Pr(v_b \geq a-s) = 1-(a-s)$ . La probabilidad de que B haga honor a la confianza es claramente mayor que en el caso anterior, y, por lo tanto, el riesgo asumido por el jugador A al confiar algo al jugador B es menor. Esta «tercera parte» con el poder de imponer exógenamente una sanción cuando el jugador B traiciona una relación de confianza podría ser una institución pública, ya sea la administración o los tribunales.

¿Este papel del Estado como garante de acuerdos fomenta el desarrollo de confianza? Hemos visto en el juego anterior que sin duda disminuye los riesgos implicados en el acuerdo. No obstante, esto puede no necesariamente generar confianza. De hecho, algunos autores consideran precisamente lo contrario. Uslaner (2002: 45, 47), por ejemplo, considera que la confianza no se ve favorecida por hacer que la gente respete la ley: los tribunales pueden, en el mejor de los casos, ayudar a construir alguna forma de «confianza estratégica». Según Ullman-Margalit (2004: 65), en las sociedades modernas el Estado actúa como un sustituto de la confianza: la ejecución por parte del Estado de contratos legalmente vinculantes no sólo no genera confianza sino que de hecho libera a la sociedad de la necesidad de confianza. En este sentido, coincide con algunos análisis de los Estados de bienestar europeos que consideran que los acuerdos formales hacen superfluas

<sup>1</sup> Dado que  $v_b$  está distribuido uniformemente en  $[0, 1]$ ,  $\Pr(v_b \geq a) = 1-F(a) = 1-a$ .

las relaciones informales, y que, por lo tanto, los Estados de bienestar tienen un efecto de destrucción de confianza (Oorschot *et al.*, 2005: 35). Analizando los problemas de confianza en Internet, Helen Nissenbaum (2004) mantiene que la confianza es incompatible con la seguridad y la certidumbre. Por lo tanto, la seguridad proporcionada por la existencia de una tercera parte de hacer cumplir los acuerdos tenderá a reemplazar en lugar de a promover la confianza. Igualmente, Murnighan *et al.* (2004) han argumentado recientemente que la ejecución de contratos legales puede socavar el entendimiento y la confianza mutuas entre las partes de un acuerdo. Finalmente, Torsvik (2000: 460) afirma que el concepto de confianza es incompatible con la presencia de una tercera parte que haga cumplir los acuerdos.

Todos estos autores defienden, por tanto, la existencia de algún tipo de *trade-off* entre el papel del Estado como garante de acuerdos privados y el desarrollo de confianza social. En este artículo argumentaremos que esta crítica puede ser contrarrestada tratando a los participantes en un problema de confianza como agentes sujetos a aprendizaje bayesiano. En el juego anterior, el jugador A sabe que hay varios tipos de jugador B. Sabe que la probabilidad de estos tipos, determinada por cuánto valoran la confianza depositada en ellos, está distribuida uniformemente en  $[0, 1]$ . Pero no puede estar seguro acerca del tipo del jugador B. Más bien tiene que formarse una idea acerca de lo digno de confianza que es el jugador B. Esta probabilidad es el resultado de las creencias previas del jugador A acerca de lo digno de confianza que es el jugador B, y reflejan el nivel de confianza que el jugador A tiene en el jugador B. Para el propósito de este argumento no es necesario conocer los orígenes o la fuente de estas creencias. Lo importante es determinar cómo estas creencias pueden verse afectadas por la existencia de una institución pública que actúe para hacer cumplir los acuerdos. Esta tercera parte, por ejemplo los tribunales, impone, como ya hemos visto, una sanción  $-s$  cuando el jugador B rompe el acuerdo. Siempre que  $v_b \geq a-s$ , los tipos B harán honor al acuerdo. La probabilidad de que esto se produzca es mayor en estas circunstancias que en el caso de sanción por parte de los tribunales. La presencia de una tercera parte que hace cumplir los acuerdos puede alterar las creencias de A acerca de lo digno de confianza que es B. Sus creencias previas eran  $\Pr(v_b \geq a) = 1-a$ . Ahora, teniendo en cuenta la sanción por la ruptura de acuerdos, puede actualizar sus creencias hasta  $\Pr(v_b \geq a-s) = 1-(a-s)$ . Si  $s \geq a$ , entonces el jugador A puede estar bastante seguro de que el jugador B hará honor al acuerdo. Confiará en que el jugador B cumpla el acuerdo. Para aclarar aún más esta idea, imaginemos que el jugador A juega el juego de la confianza repetidas veces, cada vez con un tipo diferente de jugador B. Inicialmente, tal como se ha afirmado anteriormente, tienen unas creencias previas acerca de lo digno de confianza que es el otro jugador. No obstante, tras varias rondas del juego, aprenderá que, siempre que un jugador B rompe un acuerdo, los tribunales le sancionan con una pena  $s \geq a$ . A la luz de esta nueva información, el jugador A actualizará sus creencias previas acerca de lo digno de confianza que es el jugador B.

Por lo tanto, la presencia de un Estado como una tercera parte que ejecuta los acuerdos debería impulsar la confianza interpersonal. Más que haber un *trade-off* entre la ejecución de los acuerdos por parte del Estado y la confianza, encontramos que de hecho el Estado refuerza la confianza. No obstante, en el mundo real los Estados no son ejecutores perfectos de los acuerdos. En primer lugar, como hemos visto, nuestro juego presupone información asimétrica de A acerca de los tipos de B, pero que el Estado (la tercera parte que garantiza el cumplimiento de los acuerdos) tiene información completa acerca del incumplimiento del acuerdo por parte de B. No obstante, este resultado puede cambiar si el Estado es ineficiente o corrupto. En segundo lugar, nuestro modelo asume que el proceso de aprendizaje puesto en marcha por la presencia del Estado como una tercera parte garante del cumplimiento de acuerdos afecta por igual a todo el mundo, cuando lo más probable es que la capacidad de actualizar creencias previas difiere entre diferentes grupos de personas.

Una versión benigna de la idea de que el Estado no tiene información perfecta acerca de la ruptura de acuerdos es que el Estado (por ejemplo, los tribunales) puede cometer errores cuando impone sanciones en aquellos que rompen los acuerdos. Una situación más negativa es aquella en la que los funcionarios del Estado son corruptos y aplican sanciones de manera arbitraria (Montinola, 2004: 304-405). Por lo tanto, la ineficacia o la corrupción del Estado pueden afectar negativamente al desarrollo de confianza. Ilustremos esta idea en nuestro juego.

En el juego, el tribunal tiene información perfecta acerca de la violación de acuerdos y siempre sanciona al culpable. Ahora supongamos que los tribunales sólo aplican sanciones con probabilidad  $p$  cuando el jugador B rompe el acuerdo. Por lo tanto, fallan al aplicar las sanciones con probabilidad  $1-p$ . En este caso, el jugador B hará honor a la confianza depositada en él siempre que  $v_b \geq a-ps$ . Y  $\Pr(v_b \geq a-ps) = 1-(a-ps)$ . Si se cumple esta última probabilidad y, como siempre,  $b$ , entonces el jugador A cooperará con el jugador B. La consecuencia es que cuanto menos eficiente sea el Estado, menos probable es que el jugador A confíe en el jugador B. Lo mismo se puede decir si el Estado es corrupto. En términos de nuestro juego, supongamos que, tras decidir no honrar la confianza depositada en él, el jugador B tiene la opción de sobornar a los miembros del tribunal para evitar el cumplimiento de acuerdos. Si paga el soborno, el tribunal decidirá a su favor y recibirá un pago de  $a-\delta$ , siendo  $\delta$  el importe del soborno. Si no paga el soborno, el procedimiento legal es el acostumbrado, con una probabilidad  $p$  de recibir una sanción  $-s$ , como anteriormente. Es fácil ver que el jugador B traicionará la confianza depositada en él cuando  $v_b \geq a-\delta$ . Y  $\Pr(v_b \geq a-\delta) = 1-(a-\delta)$ . Esto significa que la probabilidad de que los tipos de jugador B asignen un alto valor a la confianza depositada en ellos se incrementa en línea con el incremento del valor del soborno, el valor de  $\delta$ . El jugador B pagará el soborno si  $\delta = ps$ . Es decir, la probabilidad de pagar el soborno disminuye paralelamente al valor del soborno y se incrementa en línea con la probabilidad de recibir una sanción si no paga y con el valor de la sanción. Si los funcionarios públicos, en este caso los

miembros de la judicatura, son corruptos, esto quedará reflejado en el valor de  $\delta$ . Podemos imaginar que se requiere un  $\delta$  infinitamente alto para sobornar a funcionarios incorruptibles, mientras que sólo se necesitará un nivel bajo de  $\delta$  en el caso de funcionarios corruptos. ¿Qué significa todo esto para las creencias del jugador A? Si A piensa que el poder judicial es corrupto, considerará que el valor de  $\delta$  será bajo en relación a  $ps$ , y, por lo tanto, que el jugador B probablemente traicionará la confianza depositada en él, y, posteriormente, pagará un soborno para evitar una sanción. La creencia del jugador A acerca del tipo de B será que está tratando con alguien que no es digno de confianza, y, por tanto, no cooperará con él.

De los argumentos desarrollados hasta ahora podemos derivar, por lo tanto, la siguiente hipótesis:

*H<sub>1</sub>: Si el Estado no es eficaz en la ejecución de acuerdos privados o es corrupto, la probabilidad de que la gente confíe en los demás es menor que si el Estado es eficaz o no corrupto.*

La segunda objeción al modelo general era que los efectos sobre la confianza del Estado como tercera parte que garantiza el cumplimiento de acuerdos probablemente estén distribuidos de manera desigual entre diferentes grupos de personas. Más específicamente, los efectos del Estado serán probablemente distintos para miembros del grupo étnico mayoritario que para miembros de grupos étnicos minoritarios. Esto es una cualificación importante al papel del Estado en la promoción de confianza social en países desarrollados, teniendo en cuenta que esas sociedades tienden a ser crecientemente multiculturales. Considérese, por ejemplo, dos grupos en la sociedad, A y B. El grupo A es mayoritario, y el B minoritario. Los miembros de ambos grupos han desarrollado confianza dentro de sus grupos y un cierto grado de desconfianza acerca de los miembros del otro grupo. Lo más probable es que el grado de desconfianza hacia los miembros del otro grupo sea mayor para los miembros del grupo B, siendo como son el grupo minoritario, debido a que el grupo B tiene una mayor capacidad de dañarlos. Una segunda posibilidad es que los miembros del grupo B muestren probablemente una mayor desconfianza hacia el Estado. Esto puede deberse al hecho de que este grupo esté de hecho discriminado. Una posibilidad más benigna es que el grupo no esté realmente discriminado, pero que, dado el control del Estado por parte de los representantes de la mayoría, la minoría no se sentirá representada en el Estado. En ausencia de un Estado eficaz como garante de acuerdos, las diferencias en confianza social entre ambos grupos probablemente serán bajas dado que ambos grupos tienen buenas razones para desconfiar de los extraños —aunque el grado de desconfianza social será ligeramente mayor para los miembros del grupo B— y ambos mostrarán niveles similares de desconfianza hacia el Estado. Si el Estado es eficaz, las diferencias en confianza social entre los grupos probablemente se incrementarán. Los miembros del grupo mayoritario tendrán buenas razones para

confiar: pueden confiar en la capacidad del Estado de garantizar el cumplimiento de acuerdos y, por lo tanto, tienen buenas bases para confiar en extraños. Los miembros del grupo B tendrán más razones para confiar que en la situación anterior, pero, no obstante, mostrarán probablemente niveles menores de confianza social que los miembros del grupo A. En este caso las diferencias iniciales entre ambos grupos en confianza social se verán incrementadas por las diferencias en confianza en el Estado. Los miembros del grupo B tendrán más bases para dudar de la imparcialidad del Estado en la ejecución de acuerdos, y, por lo tanto, aunque sus niveles de confianza social serán probablemente mayores que en ausencia de un Estado eficaz, las diferencias en confianza social entre los grupos A y B serán también probablemente mayores en el nuevo escenario.

A partir de este argumento, podemos derivar la siguiente hipótesis:

*H<sub>2</sub>: Los grupos mayoritarios mostrarán niveles más altos de confianza social que los grupos minoritarios. A medida que el Estado se hace menos corrupto y más eficaz, estas diferencias en los niveles de confianza entre grupos mayoritarios y minoritarios se incrementarán. Más concretamente, la eficacia y ausencia de corrupción en el Estado tendrá un efecto mayor en los niveles de confianza de los grupos mayoritarios que de los grupos minoritarios.*

Para comprobar estas hipótesis, emplearemos datos comparados entre países a nivel individual para 22 países de la oleada de 2002/2003 de *European Social Survey*. Los países son Austria, Bélgica, Suiza, la República Checa, Alemania, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, el Reino Unido, Grecia, Hungría, Suecia, Irlanda, Israel, Luxemburgo, Italia, Holanda, Portugal, Polonia, Eslovenia y Noruega. Estos datos proporcionan variación a nivel institucional (de país) y a nivel individual. Se requieren estos dos niveles de variación para comprobar los mecanismos que vinculan la eficacia del Estado con la confianza interpersonal.

### 3. EL MODELO

El modelo empírico combina dos niveles de datos: datos contextuales agregados y datos a nivel individual. La forma más apropiada de analizar ambos niveles simultáneamente es a través de un modelo multinivel (Goldstein, 1995: 5-36; Jones y Bullen, 1994: 252-255). La población muestra estructuras complejas con muchos niveles. Esta complejidad en los datos ha sido normalmente pasada por alto en los análisis tradicionales. Al emplear modelos multinivel podemos modelizar los diferentes niveles de los datos de manera simultánea, ganando el potencial para mejorar la estimación, una inferencia válida y una mejor comprensión sustantiva de los fenómenos sociales. Para comprobar directamente el impacto del contexto institucional en el comportamiento individual, necesitamos analizar simultáneamente datos a nivel macro y micro por medio de un modelo multinivel. El modelo mul-

tinivel es capaz de medir al mismo tiempo cómo la confianza interpersonal se ve afectada por las características individuales, como la educación o la pertenencia a asociaciones, así como por la eficacia del contexto institucional. Más aún, el modelo multinivel permite analizar cómo interactúan estos dos niveles (Jones y Bullen, 1994; Goldstein, 1995, 1999).

### *La variable dependiente: confianza interpersonal*

La variable dependiente en nuestro análisis es la confianza. El indicador de confianza interpersonal es la pregunta habitual de encuesta: «Hablando en términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de la gente o que hay que tener cuidado al tratar con los demás?». La respuesta a esta pregunta es una escala de 0 a 10, siendo 0 ninguna confianza y 10 confianza absoluta. Esta variable ordinal ha sido recodificada en una variable categórica, con valor 0 para todos aquellos que se han situado en valores de 0 a 4, y valor 1 para los que se han situado en valores de 5 a 10.

### *Las variables independientes*

Hay dos tipos de variables independientes en el modelo: a nivel de país y a nivel individual.

La primera variable independiente a nivel de país se refiere al grado de eficacia y corrupción de las instituciones estatales. Nuestra primera hipótesis era que la eficacia del Estado fomenta mayores niveles de confianza interpersonal, mientras que la falta de eficacia y la corrupción obstaculiza el desarrollo de confianza interpersonal. Para comprobar esta hipótesis necesitamos una variable que incluya tanto la eficacia de las instituciones estatales como su imparcialidad. Esta variable se ha construido siguiendo el Índice de Instituciones Públicas incluido en el *Informe sobre Competitividad Global* de 2003-2004 del Foro Económico Mundial. Este índice es la media de dos subíndices. El primero es el «Subíndice de Contratos y Ley». Esta variable mide la independencia del poder judicial, la protección de derechos de propiedad, la neutralidad del gobierno en la asignación de contratos públicos y la importancia del crimen organizado. La segunda es el «Subíndice de Corrupción», que mide la importancia de los sobornos en los intercambios económicos. Valores menores del índice de instituciones públicas indican menor eficacia de las instituciones públicas y mayor corrupción, mientras que valores más altos indican alta eficacia y bajos niveles de corrupción.

La construcción de un índice que combine medidas de eficacia e imparcialidad nos permite comprobar nuestras hipótesis teóricas acerca del papel del Estado en la creación de confianza social. Por otro lado, dado que la corrupción y una baja eficacia están fuertemente correlacionadas, el uso de un índice que combine am-

bas también permite evitar un problema de colinealidad. Los descriptivos del Índice de Instituciones Públicas se muestran en la tabla 1.

TABLA 1  
ÍNDICE DE INSTITUCIONES PÚBLICAS

Austria.....	5,83
Bélgica.....	5,41
Suiza.....	6,20
Alemania.....	6,10
Dinamarca.....	6,56
España.....	5,28
Finlandia.....	6,52
Francia.....	5,50
Reino Unido.....	6,01
Grecia.....	4,71
Suecia.....	6,28
Irlanda.....	5,46
Israel.....	5,82
Italia.....	4,56
Holanda.....	6,02
Portugal.....	5,52
Noruega.....	5,73
Polonia.....	4,17
Eslovenia.....	5,11
Luxemburgo.....	5,92
República Checa.....	4,51
Hungría.....	5,18

Fuente: *European Social Survey, 2002/2003.*

La segunda variable a nivel de país es el coeficiente de Gini de desigualdad en la distribución de los ingresos. Para explicar la variación entre países en el nivel de confianza interpersonal, algunos estudios sobre confianza social incluyen como variable el nivel de desigualdad en la distribución de los ingresos, medida a través del coeficiente de Gini (Uslaner, 2002, 2003; Rothstein, 2005: 107). La idea en estos estudios es que la mayor parte de la variación en los niveles de confianza social entre países está explicada por la desigualdad económica. Esta variable socioeconómica ha sido incluida en los modelos como variable de control.

Las variables independientes a nivel individual son la pertenencia a una minoría o a la mayoría en una sociedad, educación y participación en asociaciones. La pertenencia a la mayoría o la minoría en una sociedad ha sido incluida en los modelos para comprobar nuestra segunda hipótesis, que el impacto de la eficacia del Estado sobre la confianza social está desigualmente distribuido entre grupos sociales, específicamente entre grupos mayoritarios y minoritarios en la sociedad. La idea era que a niveles bajos de eficacia estatal, las diferencias en confianza so-

cial entre estos dos grupos deben ser pequeñas, mientras que a niveles altos de eficacia estatal los miembros del grupo mayoritario deberían mostrar niveles mucho más altos de confianza social que los miembros de grupos minoritarios. Esta variable ha sido incluida en el modelo como variable categórica, con valor 1 para todos aquellos que pertenecen a un grupo étnico minoritario y valor 0 para los que no.

La educación es una variable clásica asociada con la confianza en estudios empíricos a nivel individual. Se trata de una variable ordinal que mide los años de educación completados. La participación en asociaciones ha sido considerada habitualmente una variable relacionada con el desarrollo de confianza social (Putnam, 1993, 2000; Stolle y Rochon, 1998; Wollebak y Selle, 2003). Se afirma que la participación en asociaciones fomenta el desarrollo de expectativas positivas acerca de lo dignos de confianza que son los demás, aunque algunos análisis recientes dudan de la plausibilidad de esta relación y de la dirección de la causalidad entre ambas variables (Stolle, 2003; Hooghe, 2003). Hemos incluido esta variable en el modelo como una variable clásica de «capital social» en la explicación de la confianza social.

#### 4. RESULTADOS

Los resultados de los modelos multinivel aparecen en la tabla 2. Como se ha dicho en la sección 2, nuestra primera hipótesis es que el Estado influye en el desarrollo de confianza interpersonal. Más concretamente, Estados más eficaces y neutrales garantizan el cumplimiento de acuerdos privados, fomentando el desarrollo de confianza entre los ciudadanos. El Índice de Instituciones Públicas que empleamos como *Proxy* de eficacia estatal recoge tanto la eficacia del Estado en la protección de los derechos de los ciudadanos como la imparcialidad de las decisiones públicas referidas a acuerdos privados. Esta idea ha sido comprobada en el modelo 1 de la tabla 2.

Tal como predecía la hipótesis 1, la eficacia y la imparcialidad del Estado incrementa los niveles de confianza social. El coeficiente de la variable referida al Índice de Instituciones Públicas es positivo y significativo. En aquellos países en los que el Estado es más eficaz y más neutral, la probabilidad de que la gente confíe en sus conciudadanos es mayor. El coeficiente continúa siendo significativo y positivo tras controlar por los niveles de igualdad entre países medidos a través del coeficiente de Gini. De hecho, los niveles de igualdad en la distribución de los ingresos medidos a través del coeficiente de Gini no son significativos. Esto significa que, para nuestra muestra, las diferencias en la distribución de ingresos entre países no explican las diferencias en los niveles de confianza social. Las variables contextuales institucionales, como la eficacia del Estado, parecen tener un efecto mayor sobre la confianza. La inclusión de las variables a nivel individual, como se puede ver, tampoco afecta a la significatividad del efecto del Estado sobre la con-

TABLA 2  
LOS DETERMINANTES INSTITUCIONALES DE LA CONFIANZA SOCIAL

<i>Variables independientes</i>	<i>Modelo 1</i>	<i>Modelo 2</i>
Constante.....	-3,38** (1,59)	-3,48** (1,59)
<i>Variables a nivel individual</i> .....		
Educación .....	0,06*** (0,003)	0,06*** (0,003)
Pertenencia a asociaciones .....	0,28*** (0,02)	0,28*** (0,02)
Minoría.....	-0,27*** (0,05)	1,59** (0,60)
<i>Variables a nivel de país</i> .....		
Variación entre países .....	0,17*** (0,05)	0,17*** (0,05)
Coefficiente de Gini.....	-1,96 (2,91)	-1,91 (2,91)
Índice de Instituciones Públicas.....	0,65*** (0,17)	0,67*** (0,17)
Interacción Índice Instituciones Públicas*minoría.....		-0,50*** (0,10)
Log likelihood .....	44.063,72	44.043,25
N.....	35.221	35.221

\*\*\* Significativo al 99%; \*\* Significativo al 95%.

fianza social. El coeficiente de educación es significativo y positivo: mayores niveles de educación están asociados con mayores niveles de confianza social. Coherentemente con la literatura sobre capital social, la participación en asociaciones también está asociada con mayores expectativas de confianza social.

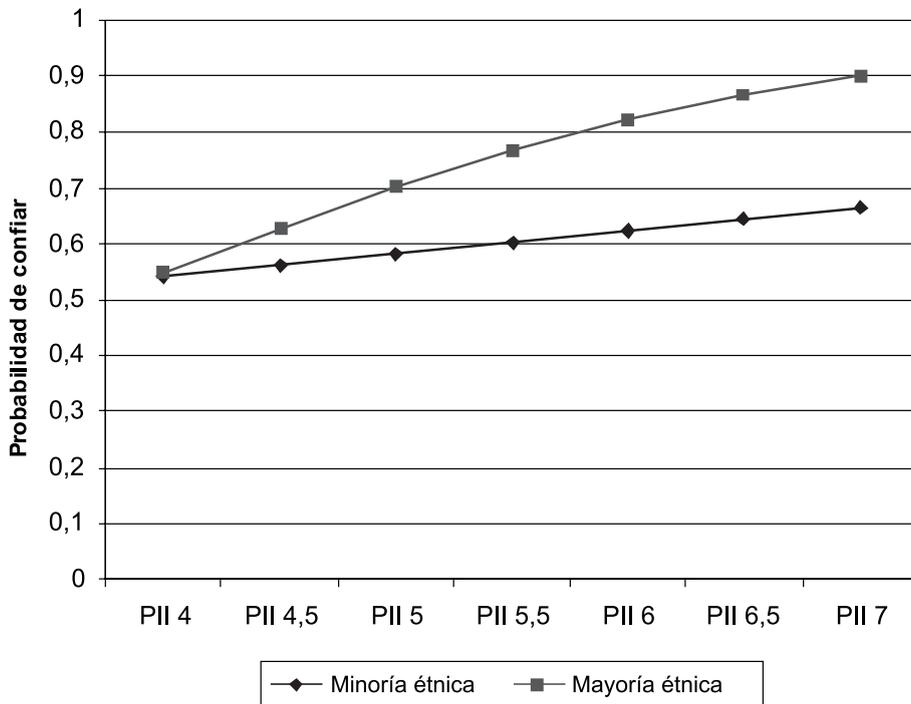
Por lo tanto, a la luz de los resultados del modelo 1 de la tabla 2, nuestra primera hipótesis parece verse confirmada: Estados imparciales y eficaces tienden a incrementar los niveles de confianza social. Dado que se trata de un modelo logístico, los coeficientes no son directamente interpretables. El enfoque más directo para interpretar estos coeficientes es examinar las probabilidades predichas de apoyar al gobierno dados los distintos valores de percepción de la economía (Long, 1997: 62-79). Hemos calculado las probabilidades predichas de confianza social para dos escenarios distintos. El primero es un país con el nivel más alto de eficacia estatal y falta de corrupción. En la muestra, este caso corresponde a Dinamarca, donde la probabilidad de confiar para un ciudadano con un nivel educativo medio, que es miembro de al menos una asociación y no pertenece a un grupo étnico minoritario, es del 86,6%. El segundo escenario es un país con los niveles más bajos de eficacia estatal y altos niveles de corrupción. En la muestra, este caso corresponde a Polonia, y la probabilidad de confiar para el mismo perfil de indivi-

duo es del 57,8%. Esto refleja claramente el impacto del Estado en el desarrollo de confianza interpersonal.

Pasamos ahora a nuestra segunda hipótesis. Esta hipótesis era que los efectos positivos de la eficacia estatal y la falta de corrupción sobre los niveles de confianza social serán mayores para grupos mayoritarios que para grupos minoritarios. La hipótesis ha sido comprobada en el modelo 2 de la tabla 2 mediante una interacción entre el Índice de Instituciones Públicas y una variable individual que refleja si el individuo pertenece a un grupo étnico minoritario o no. Como se puede ver en el modelo 2, la interacción es estadísticamente significativa. Como en el caso del modelo 1, para interpretar correctamente el coeficiente logístico, hemos calculado las probabilidades predichas. Estas probabilidades predichas se muestran en la figura 1. La figura muestra cómo los niveles de eficacia estatal y corrupción (eje horizontal) influyen sobre la probabilidad de confianza social (eje vertical). Estas probabilidades han sido calculadas para dos diferentes perfiles de ciudadanos. Primero, hemos calculado las probabilidades predichas de confiar en los demás para un ciudadano con un nivel educativo medio, que es miembro de al menos una asociación y que no es miembro de un grupo étnico minoritario. El segundo perfil es para un ciudadano miembro de un grupo étnico minoritario con un nivel educativo medio y que es miembro de al menos una asociación. Hemos calculado las probabilidades predichas de confiar en otros para estos dos perfiles de individuos y para distintos niveles de eficacia estatal y corrupción.

Podemos derivar algunas conclusiones de los resultados que se muestran en la figura 1. En primer lugar, los niveles de confianza social son más altos para miembros del grupo étnico mayoritario en todos los niveles de eficacia estatal y corrupción. En segundo lugar, las diferencias en confianza social entre grupos étnicos mayoritarios y minoritarios tienden a incrementarse a medida que el Estado se hace más eficaz y menos corrupto. En Estados con niveles muy bajos de eficacia y niveles comparativamente altos de corrupción, la probabilidad de confiar en otros es muy similar entre ambos tipos de grupos étnicos (54,1% para grupos minoritarios *versus* 54,6% para grupos mayoritarios). No obstante, para niveles altos de eficacia estatal y bajos niveles de corrupción, las diferencias son muy significativas (66,3% para grupos minoritarios frente a 90% para grupos mayoritarios). Los niveles de confianza social para grupos minoritarios se incrementan con niveles crecientes de eficacia e imparcialidad estatal, aunque el incremento es pequeño, mientras que para los grupos mayoritarios, el efecto sobre la confianza social del incremento en eficacia e imparcialidad es espectacular. Los efectos del incremento de la eficacia estatal y su imparcialidad sobre los niveles de confianza social de grupos minoritarios son coherentes con otros estudios que sostienen que una mayor confianza en el gobierno entre miembros de grupos étnicos minoritarios lleva a niveles más altos de confianza generalizada (Bahry, Kosolapov, Kozyreva y Wilson, 2005). En la medida en que podamos considerar el nivel de confianza social como un indicador de la integración de un grupo étnico minoritario en la sociedad, nuestro resultado apunta a un papel positivo para el Estado a este respecto, dan-

FIGURA 1  
EL ESTADO Y LA CONFIANZA SOCIAL EN GRUPOS ÉTNICOS MAYORITARIOS Y MINORITARIOS



do a los miembros del grupo étnico minoritario una imagen de eficacia e imparcialidad. Este resultado, no obstante, tiene que ser complementado con la idea, incluida en nuestra segunda hipótesis, de que el efecto del Estado sobre los niveles de confianza social está, no obstante, concentrado en el grupo étnico mayoritario.

##### 5. CONCLUSIÓN

En este trabajo hemos sostenido que el Estado puede tener un efecto positivo sobre el desarrollo de la confianza interpersonal. Para desarrollar esta idea, hemos procedido en dos pasos. En primer lugar, hemos proporcionado mecanismos teóricos para la relación entre el Estado y la confianza en los demás. Estos mecanismos tienen que ver con la eficacia y la imparcialidad del Estado como una tercera parte que garantiza el cumplimiento de acuerdos. Cuanto más eficaz e imparcial es el Estado, más confianza social mostrarán sus ciudadanos. También hemos argumentado que este efecto del Estado lo más probable es que esté concentrado en los miembros del grupo étnico mayoritario. En un segundo paso, hemos comprobado las hipótesis teóricas para una muestra de 22 países europeos de la base

de datos de 2002/2003 de *European Social Survey*. Los resultados confirman nuestras hipótesis. Estos resultados son interesantes en sí mismos porque proporcionan cierta evidencia acerca del papel positivo que puede jugar el Estado en la promoción de confianza social. Otra cuestión interesante es que el efecto positivo del Estado sobre el desarrollo de confianza social permanece para los países de la muestra después de tener en cuenta las diferencias en la distribución de los ingresos entre países. Finalmente, nuestros resultados apuntan al hecho de que los Estados pueden promover la integración de grupos étnicos minoritarios, en la medida en que los niveles de confianza social puedan ser considerados como una señal de la integración de estos grupos en la sociedad, dando una imagen de eficacia e imparcialidad a esos grupos. No obstante, otro resultado de nuestro estudio es que el incremento de los niveles de confianza social como consecuencia de esta imagen de eficacia e imparcialidad se concentrará en el grupo étnico mayoritario.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BAHRY, D.; KOSOLAPOV, M.; KOZYREVA, P. y WILSON, R. C. (2005), «Ethnicity and Trust: Evidence from Russia», *American Political Science Review*, 99, 4: 521-532.
- BERGGREN, N. y JORDAHL, H. (2004), «Free to Trust? Economic Freedom and Social Capital», Annual Meeting of the Public Choice Society and Economic Science Association.
- BLANKE, J.; PAUA, F. y SALA-I-MARTIN, X. (2004), *Global Competitiveness Report 2003-2004*, Nueva York, Palgrave.
- BOIX, C. y POSNER, D. (1996), «Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy», Harvard University Centre for International Affairs Working Paper Series, 96 (4).
- DARLEY, J. M. (2004), «Commitment, trust and worker effort expenditure in organization», en Kramer y Cook (Eds.), *Trust and Distrust in Organizations*, Nueva York, Russell Sage.
- DOWLEY, K. M. y SILVER, B. D. (2003), «Social capital, ethnicity and support for democracy in the post-communist States», en Badescu y Uslander (Eds.), *Social Capital and the Transition to Democracy*, Londres, Routledge.
- FLAP, H. y VÖLKER, B. (2003), «Communist Societies, the Velvet Revolution, and Weak Ties», en Badescu y Uslander (Eds.), *Social Capital and the Transition to Democracy*, Londres, Routledge.
- GOLDSTEIN, K. (1999), *Watering the grassroots: Interest groups, Lobbying and Participation*, Ann Arbor, Michigan University Press.
- GUSEVA, A. y RONA-TAS, A. (2001), «Uncertainty, Risk and Trust: Russian and American Credit Card Markets Compared», *American Sociological Review*, 66, 5: 623-646.
- HARDIN, R. (1996), «Trustworthiness», *Ethics*, 107, 1: 26-42.
- (1998), «Trust in government», en Braithwaite y Levi (Eds.), *Trust and Governance*, Nueva York, Russell Sage.
- (2002), *Trust and Trustworthiness*, Nueva York, Russell Sage.
- HEIMER, C. A. (2001), «Solving the Problem of Trust», en Cook (Ed.), *Trust in Society*, Nueva York, Russell Sage.
- HOOGHE, M. (2003), «Voluntary Associations and Democratic Attitudes: Value Congruence as a Causal Mechanism», en Hooghe y Stolle (Eds.), *Generating Social Capital*, Nueva York, Palgrave.

- HUCK, S. (1998), «Trust, Treason and Trials: An example of how the evolution of preferences can be driven by legal institutions», *The Journal of Law, Economics and Organization*, 14, 1: 44-60.
- HUYSEUNE, M. (2003), «Institutions and their impact on social capital and civic culture: the case of Italy», en Hooghe y Stolle (Eds.), *Generating Social Capital*, Nueva York, Palgrave.
- IGLIC, H. (2003), «Trust Networks and democratic transition. Yugoslavia in the mid-1980s», en Badescu y Uslander (Eds.), *Social Capital and the Transition to Democracy*, Londres, Routledge.
- JONES, K. y BULLEN, N. (1994), «Contextual models of urban house prices: a comparison of fixed and random coefficients models developed by expansions», *Economic Geography*, 70: 252-270.
- LEVI, M. (1998), «A State of Trust», en Braithwaite y Levi (Eds.), *Trust and Governance*, Nueva York, Russell Sage.
- LONG, J. S. (1997), *Regression Models for Categorical and Limited Dependent Variables*, Londres, Sage.
- MANSBRIDGE, J. (1999), «Altruistic Trust», en Mark Warren (Ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MONDAK, J. y GEARING, A. F. (1998), «Civic Engagement in a Post-Communist State», *Political Psychology*, 19, 3: 615-637.
- MONTINOLA, G. R. (2004), «Corruption, Distrust and the Deterioration of the Rule of Law», en Hardin (Ed.), *Distrust*, Nueva York, Russell Sage.
- MURNIGHAN, J. K.; MALHOTRA, D. y WEBER, J. M. (2004), «Paradoxes of Trust: empirical and theoretical departures from a traditional model», en Kramer y Cook (Eds.), *Trust and Distrust in Organizations*, Nueva York, Russell Sage.
- NICHOLS, T. M. (1996), «Russian Democracy and Social Capital», *Social Science Information*, 35, 4: 649-652.
- NISSENBAUM, H. (2004), «Will Security Enhance Trust online, or supplant it?», en Kramer y Cook (Eds.), *Trust and Distrust in Organizations*, Nueva York, Russell Sage.
- OFFE, C. (1999), «How can we trust our fellow citizens», en Mark Warren (Ed.), *Democracy and Trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Ogilvie, S. H. (2004), «The use and abuse of trust: social capital and its development by early modern guilds», CESIFO Working Paper 1302.
- OORSCHOT, W. V.; ARTS, W. y HALMAN, L. (2005), «Welfare State Effects on social capital and informal solidarity in the European Union: evidence from the 1999/2000 European Value Survey», *Policy and Politics*, 33: 1.
- PADGEN, A. (1988), «The Destruction of Trust and Its Economic Consequences in the Case of Eighteenth-Century Naples», en Diego Gambetta (Ed.), *Trust*, Londres, Basil Blackwell.
- PAXTON, P. (2002), «Social capital and democracy: an interdependent relationship», *American Sociological Review*, 67, 2: 254-279.
- PUTNAM, R. D. (1993), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- (2000), *Bowling Alone*, Nueva York, Simon and Schuster.
- RAHN, W. M.; BREHM, J. y CARLSON, N. (1999), «National Elections as Institutions for Generating Social Capital», en Morris y Skocpol (Eds.), *Civic Engagement in American Democracy: Frontiers of Theory and Research*, Washington, DC, Brookings Institution Press.
- ROTHSTEIN, B. (2000), «Trust, Social Dilemmas and Collective Memories», *Journal of Theoretical Politics*, 12, 4: 477-501.
- (2001), «Social capital in the social democratic welfare state», *Politics and Society*, 29, 2: 477-501.
- (2005), *Social traps and the problem of trust*, Cambridge, Cambridge University Press.

- y STOLLE, D. (2003), «Social Capital, Impartiality and the Welfare State: An Institutional Approach», en Hooghe y Stolle (Eds.), *Generating Social Capital*, Nueva York, Palgrave.
- STOLLE, D. (2003), «The Sources of Social Capital», en Hooghe y Stolle (Eds.), *Generating Social Capital*, Nueva York, Palgrave.
- y ROCHON, T. (1998), «Are All Associations Alike? Members Diversity, Associational Type and the Creation of Social Capital», *American Behavioral Scientists*, 42, 1: 47-65.
- TORSVIK, G. (2000), «Social capital and economic development. A plea for Mechanisms», *Rationality and Society*, 12, 4: 451-476.
- ULLMAN-MARGALIT, E. (2004), «Trust, Distrust and In Between», en Hardin (Ed.), *Distrust*, Nueva York, Russell Sage.
- USLANER, E. (2002), *The moral foundations of trust*, Cambridge, Cambridge University Press.
- (2003a), «Trust and Civic Engagement in East and West», en Badescu y Uslaner (Eds.), *Social Capital and the Transition to Democracy*, Londres, Routledge.
- (2003b), «Trust, Democracy and Governance: Can Government Policies Influence Generalized Trust?», en Hooghe y Stolle (Eds.), *Generating Social Capital*, Nueva York, Palgrave.
- WOLLEBAK, D. y SELLE, P. (2003), «The importance of passive membership for social capital formation», en Hooghe y Stolle (Eds.), *Generating Social Capital*, Nueva York, Palgrave.