

Determinantes de la confianza social en Chile. ¿Qué elementos incorporar en el diseño de políticas públicas?

Felipe Livert

Politecnico di Milano

felipehernabe.livert@polimi.it

<https://orcid.org/0000-0003-3658-6886>

José Francisco Fernández

Universidad del Desarrollo

franciscofernandezv@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0009-5890-0333>

Resumen

La confianza social corresponde a la disposición generalizada a confiar en otra persona, a pesar de no contar con información suficiente para juzgar su confiabilidad. Existe amplia evidencia académica que relaciona confianza con el bienestar subjetivo de la población. Esta investigación busca identificar los determinantes de la confianza social en Chile, para ello se utilizan las encuestas de desarrollo humano realizadas por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) entre los años 2004 y 2010, y se emplea un modelo probit para estimar la probabilidad de poseer el atributo confianza social. Los resultados confirman que la sociabilidad, sensación de control y optimismo inciden en la confianza social en Chile. A partir de los resultados se concluye que un camino promisorio para estimular la confianza a largo plazo sería el desarrollo de políticas universales que favorezcan el encuentro entre grupos diferentes y promuevan la idea de una suerte compartida entre ciudadanos no acostumbrados a relacionarse.

Palabras clave: confianza social, sociabilidad, sensación de control, optimismo, diseño de políticas públicas.



Fecha recepción: 11-07-2024

Fecha aceptación: 6-12-2024

Determinants of social trust in Chile: what elements to incorporate in the design of public policies?

Abstract

Social trust corresponds to the generalised willingness to trust another person, despite not having sufficient information to judge his or her trustworthiness. There is extensive academic evidence linking trust with the subjective well-being of the population. This research seeks to identify the determinants of social trust in Chile, using human development surveys conducted by United Nations Development Programme (UNDP) between 2004 and 2010, and employs a probit model to estimate the probability of possessing the attribute social trust. The results confirm that sociability, sense of control and optimism have an impact on social trust in Chile. From the results it is concluded that a promising way to stimulate trust in the long term would be the development of universal policies that favour the encounter between different groups and promote the idea of a shared fate among citizens who are not used to interacting with each other.

Keywords: social trust, sociability, sense of control, optimism, public policy design.

Declaración de autorías

Felipe Livert: conceptualización, investigación, metodología, visualización, redacción de borrador original y revisión y edición.

José Francisco Fernández: conceptualización, investigación, metodología, visualización, redacción de borrador original y revisión y edición.

Cómo citar este artículo

Livert, F. y Fernández, J.F. (2024). Determinantes de la confianza social en Chile. ¿Qué elementos incorporar en el diseño de política públicas?. *Estado, Gobierno y Gestión Pública*, 22(43), 274-299. <https://doi.org/10.5354/0717-8980.2024.75332>

La confianza constituye una pieza clave en la arquitectura del contrato social. Facilita que personas desconocidas inicien proyectos o relaciones que contribuyan tanto a su bienestar como al crecimiento económico. Sin la noción de que es posible confiar en personas desconocidas, sería inviable establecer relaciones más allá de los círculos familiares con la seguridad de que serán recíprocas, ya que resultaría extremadamente costoso implementar medios de control para garantizarlo.

Esta idea de que, en términos generales, se puede confiar en la mayoría de las personas se define como confianza social o confianza generalizada. Este concepto se diferencia de la confianza interpersonal y política, ya que no se fundamenta en la reputación ni en experiencias previas (Uslaner, 2018).

Diversas investigaciones han analizado la importancia de la confianza y su impacto en el crecimiento económico, teorizando que, al reducir los costos de transacción, promueve el desarrollo de inversiones y la creación de negocios. Una mayor confianza implica menor inversión en medidas de cuidado y protección por parte de las empresas, permitiendo una mayor asignación de recursos a factores productivos; disminuye la percepción de riesgo en las relaciones entre inversores e inversionistas, lo que favorece la inversión en investigación e innovación; y, finalmente, reduce el tiempo y los recursos destinados a evaluar corredores de inversiones o candidatos a puestos laborales, facilitando tanto la inversión como la contratación (Bjørnskov, 2018).

Así como se reconocen los beneficios asociados a la confianza, se ha analizado su relación con el diseño y la ejecución de políticas públicas. Este enfoque no solo considera cómo dichas políticas pueden beneficiarse de las externalidades positivas de la confianza, sino también cómo estas, al ser declarativas de un modelo de comprensión del mundo, moldean las formas de relación entre las personas, lo que podría tener un impacto a largo plazo en la confianza.

Para fomentar la confianza y aprovechar su potencial impacto en el crecimiento, resulta esencial comprender sus determinantes. Uslaner, a partir de encuestas realizadas durante las décadas de 1970 y 1980 que incluían una pregunta sobre confianza social, identificó como determinantes principales el optimismo, la sociabilidad y la sensación de control (Uslaner, 2002).

Este estudio tiene como objetivo determinar si los factores identificados por Uslaner para los Estados Unidos guardan una relación significativa en el contexto chileno, utilizando las encuestas de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Estas encuestas incluyen la pregunta: “En general, ¿se puede confiar en las personas?”, junto con otras relacionadas con los determinantes identificados, controlando por variables como género, nivel educativo, nivel socioeconómico, religión, entre otras.

Chile presenta índices bajos de confianza social, con una disminución sostenida mayor que la observada en el promedio mundial y en otros países de América Latina. Ante esta situación, se ha señalado que el país podría estar enfrentando una crisis de confianza, lo que limitaría los beneficios asociados a este atributo y afectaría la cohesión social (Irrazabal et al., 2015). Por ello, comprender la relación entre estos determinantes y la confianza social permitirá evaluar si las políticas públicas están promoviendo o dificultando dichos atributos.

Para estimar esta relación, se utiliza un modelo probit, que relaciona una variable dependiente categórica, como la respuesta a la pregunta sobre confianza social, con diversas variables explicativas. Este método facilita identificar el vínculo entre los determinantes descritos y la confianza en Chile, lo cual constituye el primer paso para diseñar políticas públicas orientadas a desarrollarla¹.

El presente documento inicia con la definición e identificación de los tipos de confianza descritos en la literatura, seguido por una descripción de los beneficios asociados a esta y de cómo las políticas públicas pueden fomentar escenarios propicios para su desarrollo. Posteriormente, se analizan algunos determinantes de la confianza y su manifestación tanto en Chile como a nivel global. A continuación, se presentan los datos utilizados en este estudio, la metodología aplicada y los resultados obtenidos, para finalizar con la discusión y las conclusiones.

¹ Un modelo probit permite calcular la probabilidad de que ocurra un evento dado un conjunto de variables explicativas, usando una función de probabilidad acumulativa de una distribución normal estándar. Este modelo es recomendable para relaciones no lineales entre las variables.

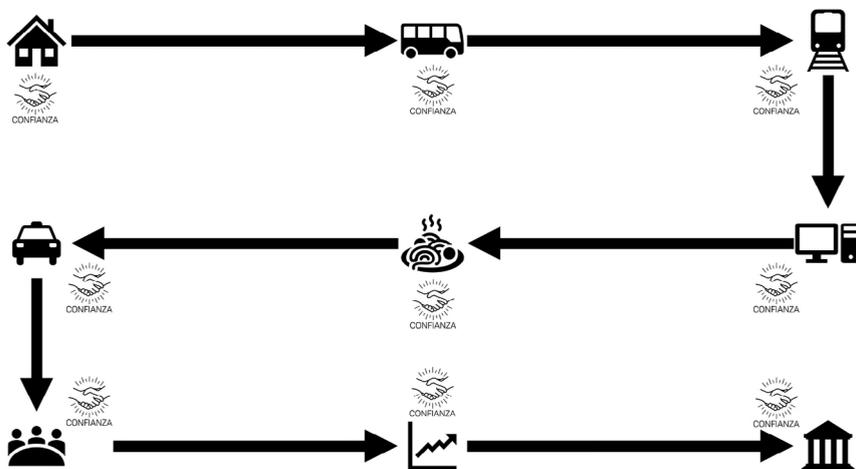
Confianza: Definición, Tipos y Beneficios

“...cuando confiamos, no tenemos que enfrentar cada oportunidad de cooperar como si fuera una nueva decisión.” (Uslaner, 2002, p. 2, traducción propia)

Cada mañana sigo el mismo recorrido de transporte público, combinando diferentes alternativas que me permiten llegar puntualmente a la oficina desde mi hogar (Figura 1). Durante la jornada, elijo opciones de alimentación cercanas que me permitan almorzar sin perder demasiado tiempo, para luego retomar mi trabajo y cumplir con los resultados que debo presentar a mis superiores, asegurando así la posibilidad de continuar con actividades académicas como esta investigación.

Como se muestra en el diagrama del día ficticio descrito en la Figura 1, cada una de estas acciones implica transacciones de confianza, principalmente entre personas y, en algunos casos, con instituciones. Sin confianza, estas actividades quedarían obstaculizadas por constantes verificaciones sobre la veracidad y calidad de las interacciones.

Figura 1. Confianza como articulador de relaciones humanas



Fuente: Elaboración propia.

Pese a las distintas definiciones de confianza, existe consenso en entenderla como una disposición a asumir una posición de vulnerabilidad basada en expectativas positivas del sujeto que confía hacia quien recibe esa confianza. Esta definición implica la existencia de un sujeto que confía y un objeto de confianza, donde el primero enfrenta voluntariamente el riesgo inherente a la vulnerabilidad para alcanzar un objetivo (PytlikZillig y Kimbrough, 2015).

Gran parte de las interacciones con personas o instituciones implican asumir cierto grado de vulnerabilidad respecto al resultado de la interacción. Confío en que el conductor del transporte público respetará la parada, permitiéndome llegar a tiempo al trabajo; en que el restaurante donde compro mi almuerzo mantiene condiciones de salubridad que minimizan el riesgo de intoxicación; o en que un desconocido podrá orientarme al consultar por una dirección. Estas expectativas positivas sobre el resultado de la interacción permiten establecer nuevas relaciones sin la necesidad de construir una base extensa de experiencias previas para evaluar si la otra persona merece confianza.

La confianza ha sido objeto de estudio en las ciencias sociales desde hace décadas, aunque adquirió mayor relevancia a partir de los años 90 al ser descrita como un componente esencial para mantener el orden social. Dado su papel central en el desarrollo de relaciones de cooperación y otros comportamientos positivos, se ha propuesto que la confianza es clave para el adecuado funcionamiento de la sociedad (Uslaner, 2018; Cook et al., 2005).

Las aproximaciones a la noción de confianza como elemento central en el funcionamiento social son diversas, reflejando la amplitud de disciplinas dentro de las ciencias sociales.

Algunas aproximaciones estratégicas plantean que la confianza se fundamenta en la expectativa de que el resultado de una interacción generará un beneficio para quien confía. Este enfoque cuestiona la relevancia de la confianza en la mantención del orden social, argumentando que su papel es estratégico en las interacciones entre personas y que el orden depende principalmente de instituciones diseñadas para mitigar los riesgos de dichas interacciones.

Dentro de esta perspectiva, destaca la idea de la confianza como interés encapsulado, que sugiere que confiamos cuando reconocemos

que los intereses de la otra persona encapsulan los nuestros, lo que permite anticipar acciones en beneficio de intereses mutuos. De manera similar, la concepción de la confianza como una elección racional propone que esta surge de un proceso cognitivo, en el cual se calcula la confiabilidad del otro y la probabilidad de obtener un beneficio al confiar (Cook y Santana, 2018; Cook et al., 2005).

En contraste, las aproximaciones culturales comprenden la confianza como un valor moral inherente a las características de la sociedad en la que se encuentra la persona que confía. Desde esta perspectiva, la confianza no depende de decisiones estratégicas individuales, sino de factores culturales como la socialización y los valores compartidos. Estas miradas consideran la confianza como un componente estructural del orden social, actuando como articulador de las relaciones humanas y facilitando el intercambio entre desconocidos, especialmente en contextos donde no es posible basarse en información previa (Cook y Santana, 2018; Uslaner, 2018).

Al analizar en quién y cómo se confía, es posible distinguir tres tipos de confianza. La confianza política se refiere a la confianza en instituciones y depende de la experiencia acumulada en interacciones previas con estas (Uslaner, 2018, 2002).

Aunque existe controversia sobre las definiciones de confianza social generalizada y confianza particular, se coincide en que ambas son diferentes de la confianza política. En general, las definiciones de confianza asumen que los demás actuarán de forma justa o beneficiosa y no maliciosa en la interacción, describiendo una relación basada en un interés común o encapsulado, donde los objetivos o valores están alineados (Montero et al., 2008).

La confianza social o confianza generalizada se refiere a la disposición general de confiar en otros, sin depender de antecedentes específicos de una persona, sino basándose en las expectativas sobre el comportamiento general de las personas (Uslaner, 2018, 2002). En sociedades complejas, donde interactuamos con desconocidos a diario, no es posible depender de experiencias previas para decidir si confiar. Este tipo de confianza es abstracta, situada en relaciones ocasionales y difusas, donde la información disponible no permite evaluar adecuadamente la confiabilidad (Newton, 2009).

Por otro lado, la confianza particular o estratégica se refiere a la confianza depositada en personas con las que existe una identificación por similitud o sobre quienes se tiene suficiente información para asumir que cumplirán los términos de la interacción (Uslaner, 2018, 2002). También se describe como la confianza de las relaciones densas, características de comunidades pequeñas, donde las interacciones recurrentes generan incentivos fuertes para mantener la reputación. En estos contextos, sabemos en quién y cuándo confiar (Hardin, 2010).

Es crucial distinguir la confianza social o generalizada de la credulidad. Según Yamagishi (2001), la confianza social representa una forma de inteligencia. Las personas que confían muestran una mayor capacidad para discriminar los atributos de confiabilidad en otros, siendo, por ende, menos crédulas que aquellas que desconfían.

Este estudio se focaliza en la confianza social, entendida como la creencia de que se puede confiar en la mayoría de las personas. Este tipo de confianza no se dirige a una persona específica ni tiene un propósito definido, sino que se refiere a la confianza en los demás en términos generales (Uslaner, 2018, 2002).

Aunque existe debate sobre los significados y métodos para medir la confianza, hay consenso en que esta aporta amplios beneficios en diversos niveles: individual, grupal, laboral, institucional y societal (Welch et al., 2005).

En cuanto al bienestar, estudios indican que la confianza social está asociada con una mayor esperanza de vida, principalmente debido a la reducción de suicidios y accidentes de tráfico, un mayor bienestar subjetivo y una mayor resiliencia frente a la adversidad (Helliwell et al., 2016).

Respecto a los beneficios sociales, se han identificado diversos mecanismos mediante los cuales la confianza social puede influir en el crecimiento económico. Entre los mecanismos directos se destacan la disminución de los costos de transacción, la simplificación de la firma de contratos y la reducción del gasto en seguridad.

Los mecanismos indirectos incluyen el aumento de la inversión por la reducción de los recursos destinados a investigar agentes de inversión, la simplificación de los procesos de contratación al reducir la necesidad de verificar la información de los postulantes, la mejora de la

calidad de las instituciones y la definición de políticas, así como la articulación de grupos ciudadanos para el desarrollo de mejores políticas públicas (Bjørnskov, 2018).

Confianza y Políticas Públicas

Las políticas públicas, además de responder a la comprensión de la realidad por parte de quienes las diseñan, promueven modos de funcionamiento que refuerzan comportamientos en la población. Así, estas políticas no solo son declarativas respecto de los paradigmas que informan su diseño, sino que también actúan como constructoras de modelos de relación que influyen en la comprensión del mundo por parte de sus destinatarios.

El Estado desempeña un papel central en la creación y el cuidado de los espacios de socialización, utilizando los instrumentos de política pública como herramientas de acción. Estos instrumentos pueden clasificarse como coercitivos, aplicando regulación o castigos para reducir conductas indeseadas; promocionales, ofreciendo incentivos para fomentar conductas deseadas; o reflexivos, que buscan equilibrar la reducción de conductas indeseadas y la promoción de conductas positivas, basándose en la comprensión de las implicancias sociales e individuales de dichas conductas (Güemes, 2019).

A través de la provisión de bienes y servicios y la transmisión de valores, estos instrumentos pueden promover la cohesión social y el sentido de pertenencia, influyendo en la percepción de igualdad. Sin embargo, también pueden generar desconfianza entre grupos sociales cuando se implementan de manera discriminatoria o discrecional (Repetto y Bertranou, 2019).

Por ejemplo, políticas que refuercen la previsibilidad, la no discriminación y la no discrecionalidad —como la regulación de compras y contrataciones públicas o la implementación de sistemas universales de protección social— pueden fomentar una mayor sensación de igualdad entre los ciudadanos. En contraste, políticas asistenciales hiperfocalizadas o aquellas que segreguen en la provisión de servicios pueden debi-

litar la percepción de un universo compartido de reglas y valores, afectando negativamente la cohesión social (Repetto y Bertranou, 2019).

Asimismo, la promoción de formas de asociatividad bajo proyectos sociales permite desarrollar capital social en comunidades postergadas, siendo la confianza un componente esencial de este capital. Se ha observado que las personas con mayor participación social tienden a mostrar mayores niveles de confianza social que aquellas que no participan. En este sentido, la organización comunitaria en torno a políticas de fomento, vivienda o desarrollo constituye una forma significativa de participación que refuerza estos vínculos (Durston y Miranda, 2001).

Incidencia de las Políticas Públicas Sobre la Confianza

Diversos estudios señalan que factores institucionales y culturales pueden fomentar la confianza. Al analizar cómo la implementación de políticas públicas podría incidir en su desarrollo, es posible identificar al menos tres perspectivas clave: primero, cómo el Estado garantiza la justicia en el acceso a la estructura de oportunidades; segundo, cómo asegura la justicia en las interacciones entre individuos; y tercero, cómo fomenta la participación a través de sus políticas.

Desde la perspectiva de la justicia en el acceso a las oportunidades, se ha observado que las políticas orientadas a la transparencia y al combate de la corrupción contribuyen al aumento de la confianza. Aunque se ha identificado una relación positiva entre la confianza social y el crecimiento económico, el mecanismo exacto de esta relación permanece desconocido.

No obstante, se sabe que la corrupción perjudica tanto la confianza como el crecimiento económico. Por ello, se plantea que políticas capaces de reducir la corrupción podrían tener un doble impacto positivo sobre el crecimiento, actuando directamente al combatirla e indirectamente al fortalecer la confianza (Serritzlew et al., 2012). De igual forma, las acciones gubernamentales no solo pueden regular o sancionar conductas que disminuyen la confianza, como la corrupción, sino también promoverla mediante la transparencia en el acceso a la información (Sun y Wang, 2012).

En cuanto a la justicia en los espacios de interacción, se ha evidenciado que el control de los abusos de poder y el fortalecimiento de

espacios con reglas comunes favorecen la creación de un entorno propicio para la confianza. Un ejemplo ilustrativo es el de los mercados en Corea del Norte. En el contexto de una de las autocracias más longevas del mundo, el crecimiento de mercados informales bajo una tolerancia ambivalente por parte del gobierno ha estimulado el emprendimiento, la socialización y la confianza.

Este tránsito, de la represión hacia una relación de tolerancia, permitió desarrollar mecanismos semiformales de regulación y control contractual, fomentando sistemas promotores de confianza (Hastings y Yeo, 2024). De manera similar, las negociaciones de paz en Colombia mostraron cómo el establecimiento de certezas en la interacción y sanciones claras frente al incumplimiento fortalecieron la confianza entre los actores involucrados (Filippidou y O'Brian, 2020).

En relación con la promoción de la participación, programas como las monedas comunitarias en Japón destacan cómo las políticas gubernamentales pueden incentivar conductas prosociales. Estas monedas, que se pueden utilizar en servicios locales, no solo promueven la participación ciudadana, sino que también fortalecen la confianza dentro de las comunidades (Richey, 2007).

De esta forma, las políticas públicas pueden diseñarse para generar escenarios que favorezcan el desarrollo de la confianza a largo plazo, entendiendo que este proceso no admite atajos ni soluciones de corto plazo (Repetto y Bertranou, 2019).

Incidencia de la Confianza Sobre las Políticas Públicas

En sentido inverso, también se ha observado cómo los niveles de confianza existentes en una sociedad pueden influir en la implementación de políticas públicas. Aunque diversas investigaciones han analizado cómo la confianza política o la confianza en instituciones impactan en la ejecución de estas políticas, se ha identificado que la confianza social, o confianza generalizada, también juega un papel relevante.

En el ámbito de la participación y la cohesión social, estudios sobre la aceptación de inmigrantes muestran que un mayor nivel de confianza social reduce la percepción de la migración como un riesgo

económico o un problema asociado al tamaño de la población (Fierro y Parella, 2021). Además, quienes confían tienden a manifestar menos prejuicios y mayores niveles de hospitalidad en contextos multiculturales (Jung et al., 2017). En relación con la participación, se ha observado que los niveles de confianza ciudadana influyen en la participación política. Este efecto se amplifica en sociedades con altos niveles agregados de confianza, donde las personas que confían tienden a involucrarse más en organizaciones no institucionalizadas y a participar activamente en elecciones (Bäck y Christensen, 2016).

La confianza también afecta decisiones relacionadas con proyectos de largo plazo, caracterizados por altos niveles de incertidumbre. Un ejemplo es la natalidad, donde la confianza puede influir en las decisiones respecto a tener hijos. De igual forma, en el ámbito del emprendimiento, la existencia de un ecosistema de confianza mitiga la incertidumbre y la falta de control mediante acuerdos claros e intercambios eficientes de información entre las partes interesadas (Kwag et al., 2024; Maleki et al., 2023).

Durante la pandemia, la confianza se evidenció como un factor crucial para la aceptación de políticas gubernamentales. En particular, la confianza en las instituciones facilitó la aceptación de medidas de control y restricciones de movilidad. Adicionalmente, mayores niveles de confianza social incrementaron la disposición a acatar restricciones de contacto interpersonal (Jäckle et al., 2022).

Por último, se ha observado que la confianza influye incluso en la política exterior de los países. En democracias con niveles elevados de confianza social, existe una mayor probabilidad de realizar concesiones y alcanzar acuerdos significativos en procesos de disputa territorial entre países (Justwan y Fisher, 2016).

Determinantes de la Confianza Social

Cualquier intento de comprender las posibilidades de desarrollar la confianza a largo plazo requiere examinar sus determinantes. A diferencia de los factores que determinan la confianza particular —basados en atributos como familiaridad, cooperación, relaciones sociales,

obligaciones morales, integridad y reciprocidad—, la confianza social se refiere a una disposición general, en la cual confiamos en individuos sobre los que no poseemos suficiente información para predecir su conducta (Welch et al., 2005).

Las aproximaciones a los determinantes de la confianza social pueden dividirse en dos niveles: social y personal. Un estudio de Bjørnskov (2007) identificó que muchas variables previamente descritas como determinantes de la confianza presentaban relaciones espurias o eran causadas por la confianza misma. Sin embargo, encontró que la polarización social, medida a través de la desigualdad de ingresos y la diversidad étnica, tiende a disminuir la confianza, al igual que pertenecer a sociedades post-comunistas. Por el contrario, el protestantismo y vivir bajo un sistema monárquico se asocian con mayores niveles de confianza. Estos hallazgos son consistentes con investigaciones de Rothstein y Uslaner (2005), quienes destacan una importante relación entre la confianza y la desigualdad.

A nivel personal, las investigaciones han señalado factores biológicos y de personalidad como posibles explicaciones para las variaciones en la confianza social y otros tipos de confianza. Por ejemplo, se ha identificado la influencia de hormonas como la oxitocina en la confianza social y la confianza institucional (Cawvey et al., 2018).

Delhey y Newton (2003) sintetizan diferentes enfoques sobre los determinantes de la confianza, destacando aproximaciones desde una perspectiva social que incluyen factores como la participación social, las redes sociales, el tamaño de las comunidades y la conflictividad social. Desde una perspectiva individual, proponen que la confianza puede explicarse por rasgos de personalidad o por experiencias de bienestar acumuladas a lo largo de la vida.

Aunque estas aproximaciones han sido sometidas a evaluaciones con resultados variados, algunas investigaciones sugieren que los principales determinantes son individuales, mientras que otras enfatizan la importancia de los determinantes sociales (Delhey y Newton, 2003). A pesar de estas discrepancias, varios estudios asocian ciertos rasgos de personalidad con la disposición a confiar, reconociendo además que esta tendencia suele ser estable a lo largo del tiempo (Cawvey et al., 2018; Uslaner, 2015).

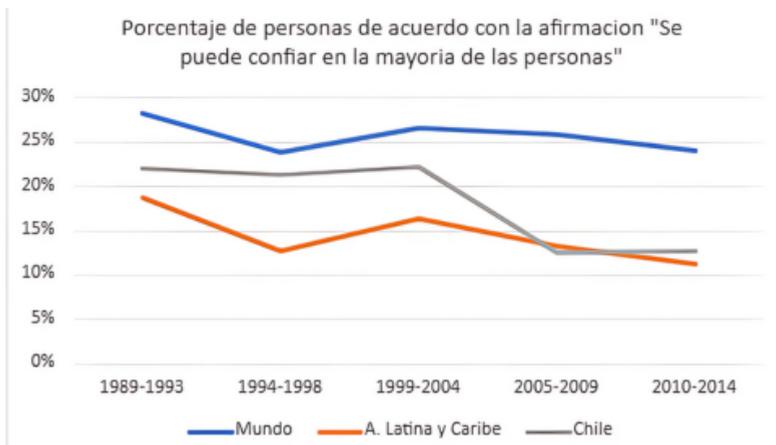
Reconociendo las diferencias sobre cuáles son los principales determinantes de la confianza, existe suficiente evidencia de una relación

significativa entre la confianza social generalizada y factores personales. Uslaner (2002) identifica el optimismo, la sensación de control y la socialización como los principales determinantes, descartando otras variables como la participación, experiencias personales o el voluntariado, que no han mostrado una relación sólida con este atributo.

Confianza Social en Chile y el Mundo

En los últimos años, se ha debatido en la opinión pública la posibilidad de que Chile esté enfrentando una crisis de desconfianza. Sin embargo, el país nunca se ha caracterizado por tener altos niveles de confianza social y, durante los últimos 40 años, ha experimentado una disminución significativa (Irrazabal et al., 2016).

Figura 2. Confianza Social en Chile, Latinoamérica y el Mundo



Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta Mundial de Valores 1981-2014.

Como se muestra en la Figura 2, aunque los niveles de confianza social han disminuido a nivel global, la reducción observada en Chile entre 1989 y 2014 ha sido mayor en comparación con el promedio mundial o el de América Latina. En este período, Chile ha registrado una caída de nueve puntos porcentuales, mientras que América Latina y el mundo han mostrado reducciones más moderadas, de entre siete y cuatro puntos porcentuales, respectivamente.

Esta diferencia, junto con la tendencia decreciente de los niveles de confianza social, se evidencia en distintas mediciones realizadas en el país, cuyos resultados se encuentran consistentemente por debajo del promedio global y reflejan una clara tendencia a la baja (Irrarrazabal et al., 2015; Dusillant y Guzmán, 2014).

Datos y Métodos

Para evaluar la incidencia en la población chilena de los determinantes de la confianza identificados por Uslaner (2018) en Estados Unidos, se emplearon los datos de las encuestas de desarrollo humano realizadas por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en Chile (Tabla 1). Estas bases incluyen preguntas relacionadas con confianza social, confianza institucional, sensación de control, sociabilidad y optimismo, entre otras variables relevantes. Se seleccionaron aquellas preguntas que miden dichos determinantes y se repiten en el mayor número de años, para analizar su relación de manera consistente.

En este contexto, se escogieron las siguientes preguntas aplicadas en las encuestas de 2004, 2006, 2009 y 2010, que permiten medir los determinantes mencionados:

- Sociabilidad: “Con respecto al tema de la amistad, ¿usted diría que...? ... Tiene muchos amigos.”
- Sensación de control: “Mirando el rumbo que ha tomado su vida, ¿usted cree que ese rumbo ha sido principalmente el resultado de... Sus decisiones personales?”
- Optimismo: “¿Cómo cree usted que será la situación económica de su familia en cinco años más?”

La variable dependiente es la Confianza Social, definida como la disposición general a confiar en otras personas. En las encuestas de Desarrollo Humano del PNUD, esta se mide mediante la pregunta dicotómica tradicional: “Usted diría que, en general... Se puede confiar en las personas / No se puede confiar en las personas”, que se ha aplicado de forma continua desde el año 2000 hasta el 2012. Los encuestados que seleccionan la primera opción son identificados como poseedores del atributo de confianza social (PNUD, 2000, 2002, 2004, 2006, 2008, 2009, 2010, 2012).

Aunque existe un debate sobre si es más apropiado utilizar esta pregunta dicotómica o una escala para medir la confianza social, estudios han demostrado que las personas con este atributo suelen elegir respuestas intermedias en las escalas. Esto ha llevado a preferir la alternativa dicotómica en diversas encuestas, como la General Social Survey en Estados Unidos, la Encuesta Mundial de Valores y las aplicadas en

Tabla 1. Descripción de variables

Variable	Categorías	Obs.	Promedio	Desv. Est.
Urbano	0 Rural 1 Urbano	8.033	0,87	0,34
Nivel Socio económico	1 ABC1 2 C2 3 C3 4 D 5 E	8.033	3,09	1,15
Sexo	0 Mujer 1 Hombre	8.033	0,40	0,49
Edad	-	8.033	45,38	17,70
Estado Civil	0 soltero, viudo, separado 1 Casado o conviviente	8.007	0,51	0,50
Nivel Educativo	1 educación básica incompleta 2 Básica completa 3 Media incompleta 4 Media completa 5 Instituto profesional o centro de formación técnica incompleta 6 Instituto profesional o centro de formación técnica completa 7 Universitaria incompleta 8 Universitaria completa 9 Posgrado (máster, doctorado o equivalente)	8.014	3,99	2,34
Participación en Religión	0 No participa activamente 1 Participa activamente	7.926	0,25	0,43
Sociabilidad	0 Tiene pocos amigos o no tiene 1 Tiene muchos amigos	8.023	0,24	0,43
Sensación de control	0 Circunstancias 1 Decisiones	7.964	0,49	0,50
Confianza	0 No Confía 1 Confía	7.824	0,35	0,48
Optimismo	0 igual o peor 1 Mejor	7.606	0,52	0,50

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Desarrollo Humano PNUD, 2002-2010.

los Informes de Desarrollo Humano en Chile. Una excepción fue la encuesta de 2015, donde se empleó una escala de 1 a 7, donde 1 significa “no se puede confiar en las personas” y 7 “se puede confiar en las personas” (PNUD, 2015).

Para el análisis, la pregunta sobre confianza social fue transformada en una variable categórica en las encuestas de los años 2004, 2006, 2009 y 2010, que incluyen las variables relacionadas con los determinantes de la confianza. Se asignó el valor 1 a la respuesta “se puede confiar en las personas”, identificando así la presencia del atributo confianza social en los encuestados.

En cuanto a las variables de tratamiento —sociabilidad, sensación de control y optimismo—, se aplicó el mismo procedimiento, identificando las respuestas que reflejan la presencia de cada atributo y transformándolas en variables categóricas.

Además, se incluyeron como covariables factores sociodemográficos, tales como edad, sexo, nivel socioeconómico, región, ruralidad, estado civil, participación religiosa activa y nivel educacional. Estas covariables fueron derivadas de preguntas realizadas en las encuestas de desarrollo humano en los años seleccionados. Todas se transformaron en variables categóricas, con excepción de nivel socioeconómico y nivel educacional, que permanecieron como variables continuas.

El análisis muestra que la confianza social, entendida como la disposición general a confiar en otras personas, ha tendido a aumentar en el tiempo. Entre 2004 y 2010, el porcentaje de personas que expresaron confianza social pasó del 31,4 % al 38,4 %. En contraste, la desconfianza mostró una tendencia decreciente durante el mismo período (Tabla 2).

Tabla 2. Evolución de la confianza social según datos PNUD

Usted diría que, en general...	2004	2006	2009	2010
Se puede confiar en las personas	31,4%	29,4%	28,5%	38,4%
No se puede confiar en las personas	66,7%	68,4%	69,8%	58,2%
NS-NR	2,0%	2,2%	1,7%	3,5%

Fuente: Encuesta de Desarrollo Humano PNUD, 2002-2010.

Por otro lado, se observa que las variables de tratamiento, sociabilidad y optimismo, se han mantenido estables durante el período de análisis, mientras que la sensación de control ha aumentado ligeramente entre 2004 y 2010 (Tabla 3).

Tabla 3. Variables dependientes e independiente a lo largo de los años

Año	Sociabilidad	Sensación de Control	Optimismo
2004	24%	44%	54%
2006	23%	50%	58%
2009	23%	52%	41%
2010	26%	51%	53%
Total	24%	49%	52%

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Desarrollo Humano PNUD, 2002-2010.

Metodología

Para identificar la relación entre la variable dependiente y las variables independientes, incluyendo los controles para mejorar la capacidad predictiva del modelo, se utiliza un modelo de Regresión Probit, que es un modelo de regresión no lineal diseñado especialmente para variables dependientes categóricas (Stock y Watson, 2010).

El Modelo (1) busca identificar la incidencia de las variables independientes en la Confianza Social:

$$\Pr(\text{Conf} = 1 | \text{Soc}, \text{Opt}, \text{Cont}) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 \text{Soc} + \beta_2 \text{Opt} + \beta_3 \text{Cont}) \quad (1)$$

Donde la probabilidad de tener el atributo Confianza Social (Conf=1) es igual a la función de distribución acumulada normal estándar (Φ) de $(\beta_0 + \beta_1 \text{Soc} + \beta_2 \text{Opt} + \beta_3 \text{Cont})$ ($\beta_0 + \beta_1 \text{Soc} + \beta_2 \text{Opt} + \beta_3 \text{Cont}$), siendo Soc: Sociabilidad, Opt: Optimismo y Cont: Control.

El Modelo (2) busca identificar la incidencia de las variables independientes en la Confianza Social, incluyendo el control de efectos fijos de año de aplicación de la encuesta y región del encuestado.

$$\Pr(\text{Conf} = 1 | \text{Soc}, \text{Opt}, \text{Cont}) = \Phi(\beta_0 + \beta_1 \text{Soc} + \beta_2 \text{Opt} + \beta_3 \text{Cont}) + FE \quad (2)$$

Donde la probabilidad de tener el atributo Confianza Social (Conf=1) es igual a la función de probabilidad normal (Φ) de

$(\beta_0 + \beta_1 Soc + \beta_2 Opt + \beta_3 Cont)$ $(\beta_0 + \beta_1 Soc + \beta_2 Opt + \beta_3 Cont)$, siendo Soc: Sociabilidad, Opt: Optimismo, Cont: Sensación de Control y FE los efectos fijos de año de aplicación de la encuesta y región del encuestado.

El Modelo (3) busca identificar la incidencia de las variables independientes en la Confianza Social, controlando por edad, sexo, nivel socioeconómico, región, ruralidad, estado civil, participación religiosa activa y nivel educacional, además del control de efectos fijos de año de aplicación de la encuesta y región del encuestado

$$\Pr(\text{Conf} = 1 | Soc, Opt, Cont) = \phi(\beta_0 + \beta_1 Soc + \beta_2 Opt + \beta_3 Cont) + FE + \gamma Z \quad (3)$$

Donde la probabilidad de tener el atributo Confianza Social (Conf=1) es igual a la función de probabilidad normal (ϕ) de $(\beta_0 + \beta_1 Soc + \beta_2 Opt + \beta_3 Cont)$ $(\beta_0 + \beta_1 Soc + \beta_2 Opt + \beta_3 Cont)$ $+ FE + \gamma Z$ $+ FE + \gamma Z$, siendo Soc: Sociabilidad, Opt: Optimismo, Cont: sensación de control, FE los efectos fijos de año de aplicación de la encuesta y región del encuestado. Mientras que γZ un vector que agrupa a las covariables, es decir, considera edad, sexo, nivel socioeconómico, ruralidad, estado civil, participación religiosa activa y nivel educacional.

Resultados

El análisis de los modelos permite evaluar cómo los determinantes seleccionados se relacionan con la confianza social y cómo la inclusión de controles mejora la capacidad de aislar esta incidencia. En la Tabla 4 se presentan los resultados obtenidos para los tres modelos descritos. En todos ellos, se observa una relación positiva entre la variable confianza social y las variables de tratamiento: optimismo, sociabilidad y sensación de control. Asimismo, esta relación resulta estadísticamente significativa en los tres casos.

Al comparar los modelos, se observa un incremento en la proporción de la varianza explicada por las variables de tratamiento al incorporar los controles de sexo, edad, estado civil, nivel socioeconómico, área urbana o rural, nivel educacional y participación religiosa activa.

Aunque los resultados muestran una relación positiva significativa entre las variables optimismo, sociabilidad y sensación de control

con la variable de resultado confianza, no es posible interpretar directamente estos resultados. Para ello, es necesario calcular la probabilidad de que la variable dependiente sea igual a 1 —es decir, que se manifieste el atributo confianza— en función de cómo las variables independientes (optimismo, sociabilidad y/o sensación de control) toman el valor 1. Este cálculo se realiza utilizando la función de distribución acumulada normal estándar (Tabla 5).

Tabla 4. Resultados de los tres modelos

VARIABLES	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Optimismo	0.0557*** (0.0109)	0.240*** (0.0515)	0.0769** (0.0330)
Sociabilidad	0.205*** (0.0133)	0.853*** (0.0569)	0.425*** (0.0366)
Sensación de control	0.137*** (0.0110)	0.589*** (0.0516)	0.244*** (0.0330)
Efectos Fijos	No	Si	Si
Constante	0.209*** (0.00886)	-1.339*** (0.143)	-0.457*** (0.153)
Observaciones	7,356	7,356	7,225
R ²	0.0657	0.0608	0.0883

Nota. Standard errors in parentbeses *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Desarrollo Humano PNUD, 2002-2010.

Tabla 5. Estimación de parámetros de las variables de tratamiento

Variables Independientes	Efecto
Optimismo	.07687141*
Sociabilidad	.42485009***
Sensación de control	.24351699***
Constante	-.45725101**

Nota. *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Fuente: Elaboración propia a partir de la Encuesta de Desarrollo Humano PNUD, 2002-2010.

De acuerdo con los parámetros obtenidos, la probabilidad de confiar en las personas varía según la presencia o ausencia de los atributos optimismo, sociabilidad y sensación de control. Si una persona no es optimista, sociable ni percibe sensación de control sobre su vida, la probabilidad de confiar es del 32,4 %. Esta probabilidad aumenta al 35,2 % si solo posee optimismo, al 41,5 % si tiene sensación de control sobre los eventos de la vida y al 48,7 % si es sociable. Finalmente, cuando una persona reúne los tres atributos —optimismo, sociabilidad y sensación de control—, la probabilidad de confiar alcanza el 61,3 %.

Discusión

Los resultados obtenidos muestran coherencia con los hallazgos de Uslaner (2002), quien identifica el optimismo, la sensación de control y la sociabilidad como los principales determinantes de la confianza social a nivel personal. Entre estos factores, la sociabilidad presenta la mayor incidencia sobre la variable de resultado, lo que sugiere que los componentes de participación en programas sociales, descritos en la relación entre confianza y políticas públicas, podrían ser un eje relevante para fomentar la confianza a largo plazo.

Políticas públicas que promuevan la organización y participación mediante modelos colaborativos de postulación, diseño y planificación —como los programas de Agua Potable Rural, Pavimentación Participativa, Subsidios Colaborativos para la Vivienda, programas de recuperación de barrios o iniciativas de fomento productivo con un componente colectivo— podrían incluir en su diseño elementos que fomenten la sociabilidad. Estos componentes podrían centrarse en la creación de espacios que propicien encuentros entre personas que, de otro modo, probablemente no interactuarían.

Asimismo, políticas participativas que vinculen la respuesta del Estado a una necesidad personal con la acción colectiva podrían influir positivamente en la sensación de control sobre los sucesos que afectan la vida de los participantes, fortaleciendo también la percepción de que el futuro puede ser mejor. Por otro lado, políticas universales de protección social, que refuercen la idea de una “suerte compartida” mediante una base común de protección para todos los ciudadanos, no solo po-

drían promover la cohesión social, sino también tener un impacto positivo en el optimismo.

Diferentes autores destacan que no se han identificado mecanismos directos para desarrollar la confianza social, a pesar de conocer sus determinantes. Esto se debe a que estos factores dependen, en el nivel interpersonal, de procesos de crianza, y en el nivel nacional, de características socioeconómicas del país (Rothstein y Uslaner, 2005; Uslaner, 2002). Sin embargo, existe consenso sobre los beneficios asociados a la confianza social y su naturaleza como bien público. Esto refuerza la importancia de diseñar estrategias en diferentes niveles para maximizarla (Boslego, 2005).

Conclusiones para el Diseño de Políticas Públicas

Al reconocer que las personas sociables, optimistas y con una sensación de control sobre su vida tienen una probabilidad significativamente mayor de confiar en otros, se hace evidente la importancia de integrar la promoción de estos atributos en el diseño de políticas públicas.

Fomentar el encuentro entre personas fuera de los círculos de familiaridad y amistad puede ampliar el reconocimiento de valores compartidos. Asimismo, el desarrollo de políticas universales podría reforzar la cohesión y la confianza al consolidar en la población la percepción de que todos comparten una misma suerte bajo un sistema de reglas equitativas.

Dado que las políticas públicas definidas por los gobiernos establecen las reglas y prioridades de muchos espacios de interacción entre los ciudadanos y las instituciones, resulta crucial considerar la confianza social como un elemento central que influye en su implementación. Políticas en ámbitos como vivienda e infraestructura, que priorizan la participación de comunidades organizadas y la incorporación de procesos de habilitación social, parecen orientarse hacia la creación de estas confianzas. Por ejemplo, estudios han mostrado que los habitantes de barrios donde se asignan viviendas a destinatarios originales

presentan una mayor disposición a confiar y apoyarse entre vecinos. Esto respalda la idea de que fortalecer la participación en proyectos de inversión en vivienda o infraestructura barrial puede ser una estrategia efectiva para desarrollar la confianza social a largo plazo (Ibarra, 2020).

Experiencias en políticas de protección social y salud también ofrecen aprendizajes valiosos. La implementación del *Affordable Care Act* (ACA) en Estados Unidos, por ejemplo, ha demostrado cómo las políticas de largo plazo pueden incidir en la confianza social. Un estudio de 2017 evidenció que la ACA redujo el impacto de la autopercepción de salud sobre la confianza social, lo que apoya la hipótesis de que el desarrollo de políticas universales de salud podría mitigar el declive de la confianza social en el país (Mewes y Giordano, 2017).

Estas experiencias sugieren que diseñar políticas públicas con un enfoque en promover la sociabilidad, el optimismo y la sensación de control podría ser un camino prometedor para fortalecer la confianza social y, con ello, mejorar la cohesión y el funcionamiento social a largo plazo.

Casos como los programas de monedas comunitarias en Japón, donde se premia la participación con puntos o “monedas sociales” intercambiables por servicios, destacan como experiencias prometedoras en acciones públicas que fomentan la confianza. Estas iniciativas podrían enriquecerse con aprendizajes de estrategias de marketing relacional, como los programas de fidelización en aerolíneas, diseñados para fortalecer la confianza de los clientes en la empresa. En ambos contextos, premiar la fidelidad y/o participación ha mostrado una relación positiva con la confianza (Richey, 2007; Galguera et al., 2000).

Aunque se reconoce que no existen mecanismos directos para desarrollar la confianza social, los beneficios asociados a este atributo justifican los esfuerzos por explorar vías indirectas para su promoción.

El diseño de estas estrategias debe enfocarse en resultados a largo plazo, implementando sistemas de medición constante para evaluar su impacto. Esto implica priorizar políticas que faciliten encuentros improbables entre personas, fortalezcan la percepción de un destino compartido y aumenten la sensación de control que los individuos tienen sobre sus propias vidas.

Referencias

- Bäck, M y Christensen, H. (2016).** When trust matters—a multilevel analysis of the effect of generalized trust on political participation in 25 European democracies. *Journal of Civil Society*, 12(2), 178-197. <https://doi.org/10.1080/17448689.2016.1176730>
- Bjørnskov, C. (2007).** Determinants of generalized trust: A cross-country comparison. *Public Choice*, 130, 1–21. <https://doi.org/10.1007/s11127-006-9069-1>
- Bjørnskov, C. (2018).** Social Trust and Economic Growth. En E. Uslaner (Ed.), *The Oxford Handbook of Social and Political Trust* (pp. 535–556). Oxford University Press.
- Boslego, J. (2005).** Engineering social trust. What can communities and institutions do? *Harvard International Review*, 27, 28-31.
- Cawvey, M., Hayes, M., Canache, D. y Mondak, J. (2018).** Biological and Psychological Influences on Interpersonal and Political Trust. En E. Uslaner (Ed.), *The Oxford Handbook of Social and Political Trust* (pp. 119–148). Oxford University Press.
- Cook, K., Hardin, R. y Levi, M. (2005).** *Cooperation Without Trust?*. Russell Sage Found.
- Cook, K. y Santana, J. (2018).** Trust and Rational Choice. En E. Uslaner (Ed.), *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*. Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780190274801.001.0001>
- Delhey, J. y Newton, K. (2003).** Who trusts?: The origins of social trust in seven societies. *European societies*, 5(2), 93-137.
- Durston, J. y Miranda, F. (2001).** *Capital social y políticas públicas en Chile: investigaciones recientes*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Dussaillant, F. y Guzmán, E. (2014).** Trust via disasters: The case of Chile's 2010 earthquake. *Disasters*, 38(4), 808-832.
- Fierro, J. y Parella, S. (2021).** Social trust and support for immigrants' social rights in Spain. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 49(7), 1881-1897.
- Filippidou, A. y O'Brien, T. (2020).** Trust and distrust in the resolution of protracted social conflicts: the case of Colombia. *Behavioral Sciences of Terrorism and Political Aggression*, 14(1), 1–21.
- Galguera, L., Mendez, P., Castellanos, L. y Cambor, A. (2000).** *Tarjetas de fidelización en el ámbito del transporte aéreo*. Anales de Economía Aplicada Oviedo.
- Güemes, C. (2019).** Marco conceptual: confianza y cohesión social. Programa EUROsociAL, *Tejiendo confianza para la cohesión social: una mirada a la confianza en América* (pp.9-27). EUROsociAL.
- Hardin, R. (2010).** *Confianza y confiabilidad*. Fondo de Cultura Económica.
- Hastings, J. V. y Yeo, A. (2024).** Markets and the Development of Social Trust in the Everyday Politics of North Korea. *Asian Studies Review*, 48(2), 313-330.
- Helliwell, J., Huang, H. y Wang, S. (2016).** New evidence on trust and well-being. *NBER Working Paper No. 22450*. National Bureau of Economic Research.
- Ibarra, S. (2020).** La dimensión socioespacial del capital social. Análisis del capital social vecinal y la eficacia colectiva en ocho conjuntos de vivienda social en Chile. *EURE*, 46(138), 71-93.
- Irrazaval, I., Arellano, T. Brahm, S. y Cea, M. (2015).** *Confianza, la clave para el desarrollo de Chile*. Centro UC Políticas Públicas.
- Jäckle, S., Trüdingen, E. M., Hildebrandt, A. y Wagschal, U. (2022).** A Matter of Trust: How Political and Social Trust Relate to the Acceptance of Covid-19 Policies in Germany. *German Politics*, 32(4), 618–642.
- Jung, S., Kim, E. y Moon, S. (2017).** The influence of personal values, social trust, and political trust on multicultural acceptance. *International Review of Public Administration*, 22(2), 1-15.
- Justwan, F. y Fisher, S. (2016).** *Generalized Social Trust and International Dispute Settlement*. International Interactions.
- Kwag, H., Baek, S. y Kang, M. (2024).** Impact of social trust on young adults' childbearing intention: why does South Korea show ultra-low fertility?. *International Journal of Urban Sciences*, 28(1), 1-26.

- Maleki, A., Funk, C., Moghaddam, K., Tajeddin, M. y Simba, A. (2023). A cross-national study of entrepreneurial intent: the contextual effect of social trust and trust in government. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 898-920. <https://doi.org/10.1080/08276331.2023.2199635>
- Mewes, J. y Giordano, G. (2017). Self-rated health, generalized trust, and the Affordable Care Act: A US panel study, 2006–2014. *Social Science & Medicine*, 190, 48-56. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2017.08.012>
- Montero, J., Zmerli, S. y Newton, K. (2008). Confianza social, confianza política y satisfacción con la democracia. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*, 122(44), 11-54.
- Newton, K. (2009). Social and political trust. En R. Dalton y H. Klingemann (Ed.), *The Oxford Handbook of Political Behavior* (pp.342-361). Oxford University Press.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2000). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Más sociedad para gobernar el futuro*. PNDU. <https://www.undp.org/es/chile/publicaciones/mas-sociedad-para-gobernar-el-futuro>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2002). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Nosotros los chilenos: Un desafío cultural*. PNDU. <https://www.estudiospnud.cl/informes-desarrollo/informe-sobre-desarrollo-humano-en-chile-2002-nosotros-los-chilenos-un-desafio-cultural/>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2004). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. El poder: ¿para qué y para quién?*. PNDU. https://www.estudiospnud.cl/wp-content/uploads/2020/04/undp_cl_idh_informe2004.pdf
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2006). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Las nuevas tecnologías: ¿un salto al futuro?*. PNDU. *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Las nuevas tecnologías: ¿un salto al futuro?* <https://www.estudiospnud.cl/informes-desarrollo/informe-sobre-desarrollo-humano-en-chile-2006-las-nuevas-tecnologias-un-salto-al-futuro/>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2008). *Informe de Desarrollo Humano rural en Chile. Seis millones por nuevos caminos*. PNDU. <https://www.undp.org/es/chile/publicaciones/idh-seis-millones-por-nuevos-caminos>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2009). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Las maneras de hacer las cosas*. PNDU. <https://www.undp.org/es/chile/publicaciones/idh-la-manera-de-hacer-las-cosas>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2010). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Género: los desafíos de la igualdad*. PNDU. https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/cl/undp_cl_idh_informe_2010_es.pdf
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2012). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Bienestar subjetivo: el desafío de repensar el desarrollo*. PNDU. <https://www.estudiospnud.cl/informes-desarrollo/informe-sobre-desarrollo-humano-en-chile-2012-bienestar-subjetivo/>
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2015). *Informe de Desarrollo Humano en Chile. Los tiempos de la politización*. PNDU. <https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/cl/Informe-2015.pdf>
- PytlíkZillig, L. y Kimbrough, C. (2015) Consensus on Conceptualizations and Definitions of Trust: Are We There Yet?. En E. Shockley, T. M. Neal, L. M. PytlíkZillig, y B. H. (Eds.), *Bornstein, Interdisciplinary perspectives on trust: Towards theoretical and methodological integration*. Springer.
- Repetto, F. y Bertranou, J. (2019). Confianza y Políticas Sociales: una introducción al debate desde América Latina. *Tejiendo confianza para la cohesión social: una mirada a la confianza en América* (pp.43-60). EUROsociAL.
- Richey, S. (2007). Manufacturing Trust: Community Currencies and the Creation of Social Capital. *Polit Behav*, 29, 69-88.
- Rothstein, B., y Uslaner, E. (2005). All for all: Equality, corruption, and social trust. *World Politics*, 58(1), 41-72.
- Serritzlew, S., Sønderkov, KM y Svendsen, GT.(2012). Do Corruption and Social Trust Affect Economic Growth?. *A Review, Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*, 16(2), 121-139.
- Stock, J. y Watson, M. (2020). *Introduction to Econometrics*. Addison-Wesley.
- Sun, W. y Wang, X. (2012). Do government actions affect social trust? Cross-city evidence

in China. *The Social Science Journal*, 49(4), 447-457.

Uslaner, E. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge University Press.

Uslaner, E. (Ed.) (2018) *The Oxford Handbook of Social and Political Trust*. Oxford Handbooks. <https://doi.org/10.1093/oxford-hb/9780190274801.002.0005>

Uslaner, E. M. (2015). *Measuring generalized trust: In defense of the 'standard' question*. *Handbook of research methods on trust*, 97-106.

Welch, M., Rivera, R., Conway, B., Yonkoski, J., Lupton, P. y Giancola, R. (2005). Determinants and consequences of social trust. *Sociological Inquiry*, 75(4), 453-473.

Yamagashi, T. (2001). Trust as a Form of Social Intelligence. En K. Cook (Ed.), *Trust in Society* (pp. 121-147). Russell Sage Foundation.