

# Confianza generalizada e instituciones de apoyo a los mercados

*«Prácticamente toda transacción comercial tiene en sí misma un elemento de confianza, esto es especialmente cierto para toda transacción que ocurre con frecuencia entre los mismos individuos. Se puede argumentar plausiblemente entonces que gran parte de la falta de progreso económico en el mundo puede explicarse por la falta de confianza mutua».*

K. Arrow (1972, p. 357.)

## Señales

1. Las instituciones de apoyo a los mercados tiene un impacto en el nivel de confianza generalizada.
2. Un mejoramiento en las instituciones de apoyo al mercado daña la confianza cuando el nivel de desarrollo es bajo.
3. Un mejoramiento en las instituciones de apoyo al mercado favorece la confianza en países desarrollados cuando el respeto a los contratos es recurrente.
4. Es recomendable que los procesos de liberalización se lleven a cabo en forma gradual, de forma tal se puedan generar otras políticas que compensen las pérdidas de confianza que los cambios en las instituciones de apoyo al mercado puedan generar durante las transiciones.

La confianza en las instituciones y en las personas son ingredientes fundamentales del progreso económico y social. De hecho, la confianza correlaciona positivamente con el ingreso per cápita, el crecimiento económico, el desarrollo del mercado financiero, el estado de salud, con el inverso de la tasa de criminalidad, la profundidad de la democracia, el inverso de la desigualdad de ingresos, el nivel educacional, y el bienestar subjetivo, entre muchas otras.

Debido al importante rol que la confianza tiene en diversos ámbitos y variables, la fuerte disminución de ella, tanto en las instituciones públicas como entre ciudadanos, experimentada por varios países desde la crisis financiera del 2008 es actualmente una fuente importante de preocupación tanto para el mundo académico como político.

De hecho, tanto la confianza en las personas como en una amplia gama de instituciones públicas y privadas ha disminuido más en los países que fueron más afectados por la crisis; es decir, aquellos que han experimentado las mayores caídas (o un menor crecimiento) en los ingresos y ganancias de los hogares desde 2005, así como algunos que han visto aumentado el desempleo de larga duración y la informalidad.

A su vez, en varios países, esta disminución de la confianza, ha ido aparejada de un aumento del voto hacia partidos no convencionales de corte populista, tal cual como ocurre en Chile hoy día.

Este hecho ha re-impulsado una literatura que tiene por objetivo entender como la evolución temporal de la confianza puede ser modificada por las políticas públicas e instituciones formales e informales adoptadas. La clave está en si la confianza se entiende como una creencia sobre la confiabilidad de los demás individuos, en cuyo caso se ve afectada por el entorno, o si la confianza consiste principalmente en preferencias y valores, en cuyo caso es un rasgo cultural cuyos determinantes pueden encontrarse en las raíces históricas de cada sociedad. En el primer caso, es posible implementar políticas de corto plazo que impacten la confianza, mientras que, en el segundo, las políticas o instituciones de más largo plazo, como el origen legal de los países (ley civil versus derecho consuetudinario) o los sistemas gubernamentales, son responsables de la evolución de la confianza. La premisa fundamental en los estudios que relacionan confianza con políticas públicas e instituciones es que ella se compone de ambos elementos. De hecho, no hay razones fundamentales, ni evidencia empírica concluyente, que permita dilucidar que no es así.

A pesar de la gran cantidad de literatura sobre la relación entre instituciones y variables culturales, como lo es la confianza, esta no ha sido capaz de identificar la dirección de la causalidad entre ellas. Más bien la evidencia acumulada parece indicar que los aspectos culturales afectan a las instituciones y, a su vez, las instituciones tienen un impacto en los aspectos culturales. Es decir, instituciones y aspectos culturales se causan mutuamente una a otra y, por ende, co-evolucionan en el tiempo. Si esto es cierto, entonces las correlaciones entre variables culturales e instituciones deben ser tomadas con precaución y no deben, a-priori, adjudicarse causalidades en ninguna de las dos direcciones. Esto es importante a la hora de interpretar los resultados y diseñar políticas públicas que tienen por objetivo modificar aspectos culturales de una determinada sociedad o grupo de individuos.

Sin perjuicio de lo anterior, la literatura ha encontrado que la educación, la desigualdad de ingresos, el fraccionamiento social, la religión, el tamaño de la población y la calidad de las instituciones exhiben correlaciones estadísticamente significativas con la confianza. Entre las instituciones que muestran una correlación positiva y significativa están aquellas relacionadas con el individualismo y la libertad como, por ejemplo, las instituciones de apoyo al mercado (IAM, de aquí en adelante) que son aquellas que promueven la libertad económica. Balmaceda, Correa-Allamand, and Vargas (2021) estudian el efecto que tienen estas últimas en la confianza generalizada, medida como una variable dicotómica que toma el valor 1 cuando un individuo declara que se puede confiar en la mayoría de las personas y un valor 0 para quien dice que no se puede.

Existe una relación en forma de U entre las IAM y la confianza para los individuos con alta valoración por los beneficios futuros. La curva exhibe pendiente positiva cuando la protección legal a los contratos financieros es alta.

La información para la calidad de las instituciones proviene de la encuesta Doing Business del Banco Mundial y para las otras variables proviene de diferentes fuentes.

La contribución principal de su investigación consiste en proponer un modelo de juegos repetidos que concluye la existencia de una relación no monotónica entre las IAM y la confianza, la cual es corroborada empíricamente para las IAM estudiadas. El modelo demuestra que para individuos que tienen una baja valoración por los beneficios futuros; es decir, tienen preferencias sesgadas hacia beneficios de corto plazo, un aumento en la calidad de las IAM los lleva a confiar menos en los otros. En cambio, cuando los individuos tienen preferencias que se inclinan relativamente por los beneficios futuros una mejora de la calidad de las IAM resulta en individuos con mayor confianza en los otros si y sólo si el respeto legal a los contratos financieros es alto, y resulta en un menor grado de confianza cuando lo opuesto ocurre. En resumen, aumentar la calidad de las IAM resulta en mayor confianza generalizada sólo para los individuos que tienen una alta valoración por el futuro cuando la ley asegura el cumplimiento de los contratos con alta probabilidad. Esto predice una relación en forma de U entre las IAM y la confianza para los individuos con alta valoración por los beneficios futuros. La curva exhibe pendiente positiva cuando la protección legal a los contratos financieros es alta.

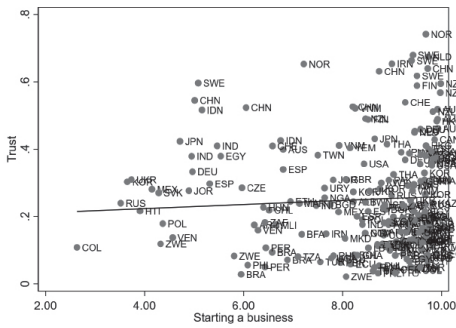
Cuando los individuos se ven enfrentados a la opción de invertir recursos escasos en proyectos cooperativos que dependen de la confianza mutua de los inversionistas, o en proyectos de mercado, cuyos retornos, que son garantizados por el sistema legal y la propia operatoria de los mercados, son mayores a mayor es la calidad de las IAM, ellos inviertan más recursos en proyectos cooperativos cuando creen que las relaciones entre los inversionistas perduran en el tiempo y estos tienen preferencias sesgadas hacia los beneficios futuros. Es decir, un grado alto de paciencia de los individuos permite resolver el conocido dilema del prisionero, el cual tiene como único equilibrio la no cooperación si cualquiera de las dos condiciones mencionadas no se cumple. Por otra parte, la inversión en proyectos cooperativos y proyectos de mercado requiere recursos que en general son escasos. Esto es de vital importancia en los proyectos cooperativos dado que el retorno depende de la cantidad que inviertan los otros individuos y no de lo que invierte el individuo en cuestión, lo que no es necesariamente cierto para un proyecto de mercado.

La calidad de la protección de los contratos entre acreedores y deudores es uno de los determinantes principales del acceso a recursos externos. Cuando la calidad es baja, la cantidad de recursos para invertir en proyectos cooperativos y no cooperativos es baja, lo que desalienta la cooperación dado que es más rentable invertir en proyectos de mercado que aseguran un retorno independientemente del comportamiento de los otros inversores. Cuando ella es alta, hay un mejor acceso a recursos externos, dado que la tasa de recuperación de ellos es alta. Estos recursos se invierten en su mayoría en proyectos cooperativos cuando los individuos tienen preferencias inclinadas hacia los beneficios futuros y en proyectos no cooperativos cuando las preferencias son sesgadas hacia el corto plazo. Una mejora en la calidad de las IAM, aumenta el retorno de los proyectos de mercado, lo que mejora el acceso a recursos, dado que la capacidad de repagarlos aumenta. Parte de estos recursos se invierten en proyectos cooperativos, lo que hace la cooperación más atractiva. Esto genera un círculo virtuoso entre mejoras en las IAM, aumento del crédito, e incrementos en la inversión en proyectos cooperativos y de mercado. La cantidad invertida en proyectos cooperativos está directamente asociada a la confianza generalizada, dado que la inversión en ellos depende de que la cooperación sea autosustentable, lo que demanda que los individuos confíen en que los otros invertirán las cantidades esperadas por todos.

El gráfico 1 muestra en el eje x la calidad de las IAM y en el eje de las y la confianza generalizada agregada a nivel país. El gráfico 1(a) corresponde a un índice de los

costos y trámites necesarios para comenzar un nuevo negocio (SB), el gráfico 1(b) es un índice de los costos de despido y contratación, y el costo salarial medido por el salario mínimo (HFR), y el gráfico 1(c) captura un índice del costo tarifario al comercio internacional (MTR). A mayor es la calidad de las IAM, mayor es el índice correspondiente. Como ha sido documentado en otros estudios, en los tres casos la correlación es positiva y significativa. Para entender mejor esta correlación a la luz de nuestro modelo, Balmaceda et al. (2021) estiman, con datos a nivel individual, un modelo Probit donde la variable independiente es la confianza. El modelo considera efectos fijos a nivel país y tiempo, además de varios controles: educación, producto bruto per-cápita, población, el índice de Gini, la demanda por regulación, la calidad de la democracia, y algunos de los valores que los individuos declaran ser importantes de inculcar a los niños. Además de estos controles, se incluyen las variables fundamentales del modelo que son: el factor de descuento que captura el sesgo de las preferencias en términos de su valoración hacia los beneficios de largo plazo— a mayor es este, mayor es el sesgo hacia el largo plazo— el nivel de protección a los acreedores, y la calidad de la IAM correspondiente. El factor de descuento se obtiene usando un modelo de trayectoria óptima de crecimiento, donde el consumo crece a una tasa constante, lo que da lugar a la conocida ecuación de Ramsey. La protección a los acreedores proviene de la base de datos Doing Business y corresponde al costo en tiempo y dinero de recuperar una deuda de un monto igual a 200% del producto geográfico bruto per-cápita. Para distinguir entre los individuos con preferencias sesgadas hacia el corto y el largo plazo, estimamos un umbral para el factor de descuento, usando la técnica de Hansen (2000) y las variables del modelo.

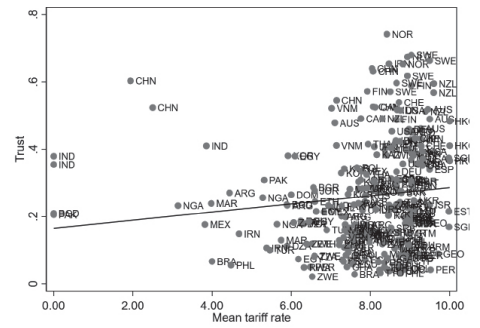
El modelo y la evidencia empírica en Balmaceda, Correa y Vargas (2021) proveen condiciones bajo las cuales una mayor calidad en las IAM se traduce en una mayor confianza generalizada, lo que, a su vez, ayuda al buen funcionamiento de los mercados, y favorece el intercambio entre individuos a través de reducir los costos de transacción. Esto ocurre cuando los ciudadanos tienen un mayor nivel de paciencia



(a) Confianza y SB



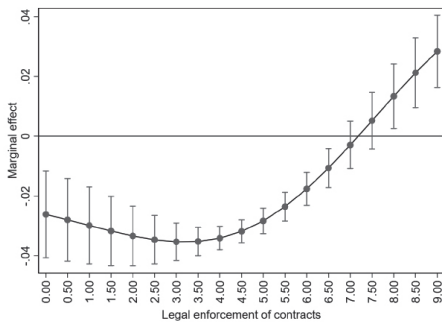
(b) Confianza y HFR



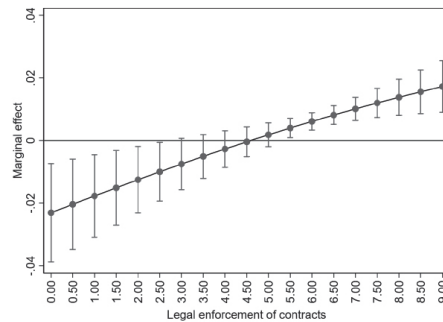
(c) Confianza y MTR

El gráfico 2 muestra, para el régimen que incluye a los individuos de alto factor de descuento, el efecto marginal estimado, y su correspondiente intervalo de confianza, que tiene un aumento en calidad de la IAM correspondiente sobre la confianza generalizada para los diferentes grados existentes de protección a los acreedores. Los gráficos muestran, claramente, que la predicción del modelo se cumple para la IAM estudiadas. Cuando el nivel de protección a los acreedores es bajo, un aumento marginal en la calidad de la IAM afecta negativa y significativamente la confianza generalizada, mientras que cuando la protección a los acreedores es alta, el efecto marginal se torna positivo y significativo.

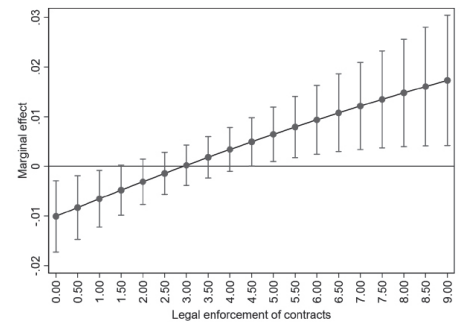
Es importante destacar que la relación estimada no es causal. Sin embargo, el hecho la evidencia provea un soporte estadístico significativo a la predicción hecha por el modelo, sugiere que existe una causalidad desde las IAM hacia la confianza generalizada. Esto no implica que no pueda haber causalidad inversa y/o estemos en presencia de una co-evolución de tipo no monótona. Tampoco implica que esto sea cierto para todas las IAM posibles. Sin embargo, es sugerente que la predicción principal del modelo se cumpla para las IAM estudiadas.



(a) SB



(b) HFR



(c) MTR

Desde el punto de vista de los hacedores de política públicas, las principales lecciones de ese estudio son las siguientes: primero, la relación entre la confianza generalizada y las IAM es compleja y no monótona. Esto hace difícil, a-priori, predecir cuál será el efecto de mejorar la calidad de las IAM sobre la confianza generalizada; segundo, el modelo y la evidencia empírica en Balmaceda et al. (2021) proveen condiciones bajo las

cuales una mayor calidad en las IAM se traduce en una mayor confianza generalizada, lo que, a su vez, ayuda al buen funcionamiento de los mercados, y favorece el intercambio entre individuos a través de reducir los costos de transacción. Esto ocurre cuando los ciudadanos tienen un mayor nivel de paciencia; es decir, están más dispuestos a sacrificar beneficios presentes por mayores beneficios futuros y, a su vez, el mercado de

capitales está bien desarrollado en el sentido de que la protección a los acreedores es alta. Falk, Becke, Dohmen, Enke, Huffman, and Sunde (2018) encuentran, usando la encuesta Global Preference Survey, que los países de Europa del norte, Australia, Canadá, USA, y Nueva Zelanda tienen un alto nivel de paciencia, mientras que los países sud-americanos tienen el menor nivel de paciencia promedio del mundo. Esto concuerda con lo encontrado por nosotros. Ellos documentan que un determinante significativo de la paciencia es la habilidad numérica. Por lo tanto, es dable concluir que la educación formal y la calidad de ella son importantes determinantes de la paciencia de los individuos. De hecho, la habilidad numérica en los países sud-americanos es baja en relación a países europeos, Asia, USA, Canadá, Australia, y Nueva Zelanda. También encuentran que la paciencia correlaciona positivamente con el individualismo, el protestantismo, y negativamente con la importancia del lazo familiar, que tiende a ser más fuerte en países católicos que predominan en latino América. A nivel individual mayor paciencia lleva a mayores ahorros, mayor adquisición de capital humano, y mayor nivel de emprendimiento. Lo anterior sugiere que modificar las preferencias que tienen un sesgo hacia el corto plazo para que tengan un mayor sesgo hacia el largo plazo es una tarea compleja que requiere

modificar instituciones de largo plazo, que no son fácilmente modificables, como son la independencia del poder judicial, el nepotismo, la calidad de la educación, la libertad económica, la estabilidad y profundidad de la democracia, y la importancia de la comunidad por sobre la familia como la unidad básica en torno a la cual se estructura la sociedad. Tercero, dado que la confianza es un determinante para muchas variables que son fundamentales para el progreso económico y social y, que a su vez, estas variables también afectan directamente la confianza, los resultados sugieren que embarcarse en procesos de liberalización económica en aquellos países donde esta está altamente restringida o, en el proceso contrario, en aquellos que ya tienen un alto nivel de libertad económica, como es el caso de Chile, puede tener consecuencias severas sobre la confianza, con las consiguientes consecuencias negativas en todas aquellas variables que son afectadas positivamente por ella. Por lo tanto, los procesos de liberalización deben llevarse a cabo gradualmente, y tomando las precauciones del caso de forma tal que otros beneficios de este tipo de transformaciones compensen las eventuales pérdidas de confianza.

Felipe Balmaceda

Instituto de Políticas Económicas

Universidad Andrés Bello

Fernández Concha 700, Santiago, 7591538, Chile

Email: felipe.balmaceda@unab.cl

## Referencias

F. Balmaceda, J. Correa-Allamand, and M. Vargas. Market-supporting institutions and trust. Instituto de Políticas Económicas, UNAB, (1), Noviembre 2021.

A. Falk, A. Becke, T. Dohmen, B. Enke, D. Huffman, and U. Sunde. Global evidence on economic preferences. *Quarterly Journal of Economics*, 133(4):1645–1692, 2018.

B. E. Hansen. Sample splitting and threshold estimation. *Econometrica*, 68(3):575–603, 2000.

<sup>1</sup>No todos los países están presentes en los 7 periodos disponibles.