

# ¿Existe tal cosa como los valores de clase media?

## Diferencias de clases, valores y orientaciones políticas en América Latina.

Ariza, Andrea.

Cita:

Ariza, Andrea (2015). *¿Existe tal cosa como los valores de clase media? Diferencias de clases, valores y orientaciones políticas en América Latina.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/andrea.ariza/17>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/pboh/B2Y>



Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.  
Para ver una copia de esta licencia, visite  
<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es>.

*Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.*

## ¿Existe tal cosa como los valores de clases medias?

### Diferencias de clases, valores y orientaciones políticas en América Latina<sup>1</sup>.

**Luis F. Lopez-Calva**

*World Bank*

**Jamele Rigolini**

*World Bank*

*and IZA*

**Florencia Torche**

*New York University*

Discussion Paper No. 6292

January 2012

IZA

#### Resumen:

Los valores de clase media han sido largamente percibidos como conductores de cohesión social y crecimiento. En este artículo, investigamos la relación entre clase (medida por la posición en la distribución de ingresos), valores y orientaciones políticas usando encuestas de valores comparables en 6 países latinoamericanos. Encontramos que ambos, una medida continua de ingresos y categorial de las bases de ingresos de clases están asociadas con valores. Ingresos y clases tienden a mostrar una asociación similar a valores y orientaciones políticas como educación, aunque las diferencias persisten en algunas dimensiones importantes. Por, sobre todo, no encontramos una evidencia importante de algún “particularismo de clase media”: los valores parecen cambiar gradualmente con el ingreso, y los valores de clases medias se encuentran entre los más pobres y los más ricos. Si hay una única peculiaridad de los valores de clase media es la moderación. También encontramos cambios en los valores entre los países de una magnitud mucho mayor que los impuestos por los ingresos, la educación y las características individuales, lo que sugiere que los valores individuales varían principalmente dentro de los límites dictados por cada sociedad.

Palabras claves: clases medias, ingresos, valores, orientaciones políticas.

## 1. Introducción

La clase media ha sido descripta como “la columna vertebral del mercado económico y de la democracia en las más avanzadas sociedades” (Birdsall et al. 2000). Una larga y estable clase media es reclamada para inducir el crecimiento económico (Easterly, 2001), la demanda de consumo (Murphy *et. al.* 1989), el desarrollo emprendedor y las inversiones a largo plazo (Doepke and Zilibotti 2007, Acemoglu and Zilibotti 1997). La clase media también ha sido asociada con la estabilidad política y la cohesión social (Barro 1999). En la tradición

---

<sup>1</sup> Traducción realizada por Andrea Ariza

inaugurada [epitomized] por Lipset (1959: 78), el segmento no afectado ni por la privación ni por el beneficio de la riqueza “juega un rol atenuante en la moderación del conflicto ya que es capaz de recompensar los partidos moderados y democráticos y penalizar a los grupos extremistas”.

Implícito en estas afirmaciones esta la idea de que la clase media mantiene un particular set de valores y orientaciones que los distinguen de las contrapartes más pobres y ricas. Una perspectiva que data de Weber (2003 [1905]) sugiere que la clase media es la fuente de los valores económicos que hacen hincapié en los ahorros y la acumulación de capital humano, lo que promueve el crecimiento económico. Además, dado que el bienestar de la clase media depende de las habilidades especializadas, esta clase se proclama a favor de las inversiones a largo plazo, en marcado contraste con la clase alta, cuyo bienestar depende, de los ingresos del capital y de la renta (Doepke and Zilibotti 2007). La visión de la clase media como la fuente de desarrollo democrático y de la estabilidad también asume que este grupo sostiene un específico set de orientaciones políticas. Estos valores incluyen la preferencia por la moderación y la estabilidad por sobre el cambio revolucionario. Además, dado los niveles relativamente altos de bienestar económico, la clase media es supuestamente más optimista y confiable con respecto al futuro, que las clases más bajas, lo que daría lugar a un fuerte apoyo de las instituciones políticas existentes.

Entendiendo que estos valores han ganado relevancia política y académica gracias a la declinación de la pobreza en los países emergentes, incluidos los de América Latina, que han llevado a un fuerte crecimiento de la clase media (World Bank 2011, Lopez-Calva and Lustig 2010). Los valores de la clase media no son necesariamente obvios. Por un lado, el bienestar mayor y los cambios en las ocupaciones pueden traer nuevos valores. Por otro lado, las clases medias permanecen caracterizadas por cierto grado de vulnerabilidad económica, lo que conduce a diferencias tenues entre los valores de la clase media y pobres a pesar de las diferencias en los niveles de ingresos (Torche and Lopez Calva 2010).

Todavía, a pesar de la relevancia del fenómeno, estas implicancias sociopolíticas permanecen por ser entendidas. Teorías de “orientaciones de clase media” contrastan con la escasez de investigaciones empíricas sobre la asociación entre las posiciones de ingresos relativos y absolutos con los valores individuales, actitudes y conductas. Los estudios más empíricos de los valores de clase media, en los países emergentes, clasifica a las personas en clase media basados en la autopercepción de su estatus o posición en la distribución del ingreso (PRC, 2008; Amoranto, Chun and Deolalikar, 2010; OECD, 2011), pero la autopercepción del estatus es un muy pobre predictor del ingreso, educación u ocupación de alguien. Y los intentos de utilizar medidas de ingresos (Cárdenas, Kharas and Henao, 2011) son limitadas por la falta de información adecuada sobre ingresos en encuestas de valores, que o están ausentes o clasificadas en amplias categorías. La mayoría de los estudios también fallan en comparar los efectos del ingreso con las características individuales relevantes que podrían afectar valores (como la educación u ocupación), y que podría ser en parte capturada por el ingreso. En suma, a pesar del interés en el tema, hay pocos análisis estadísticos rigurosos que intentan determinar si las medidas de ingresos y de los estatus de clase media (en oposición al status auto reportado) están relacionados a valores específicos.

En este artículo complementamos los esfuerzos empíricos existentes a lo largo de diversas dimensiones. En primer lugar, nosotros intentamos abordar la generalizada falta de encuestas de valores y de información adecuada sobre ingresos, construyendo medidas de ingresos

permanentes basadas en la propiedad de activos (Vea abajo, sección 3 para detalles). En segundo lugar, combinamos dos vertientes de la literatura examinando la asociación de valores con la posición relativa de las personas, su posición en la distribución de ingresos y los niveles de ingresos absolutos que son comparables entre países. También exploramos la posibilidad de no lineamientos en la relación entre ingresos y valores. Finalmente, consideramos otros predictores de valores, tales como el origen, educación y la ocupación, que en la literatura sociológica están relacionados al status de clase media (Goldthorpe 2000), y evaluamos si están más relacionados a los valores de las personas que a los ingresos mismos. El artículo responde a las siguientes preguntas: ¿Cómo los valores políticos y sociales varían a lo largo de los ingresos y las clases? ¿Hasta qué punto la clase, a diferencia de la educación y los orígenes sociales, tiene una asociación con los valores? Y ¿tiene la clase media latinoamericana valores específicos que los distinguen de las clases altas y bajas? O ¿la relación entre las clases sociales y los valores es una relación monótona? Es importante señalar que nuestro análisis no pretende afirmar la causalidad en la relación entre clases y valores. Si la clase media tiene un set particular de valores, no podemos establecer que el nivel de los recursos de bienestar económico que caracteriza esta clase es la causa de los valores observados, como implícitamente son sugeridas por las teorías en el rol de las clases medias en el desarrollo económico o de estabilidad política. La endogeneidad se debe al sesgo de variables o a invertir la causalidad previniendo tal interpretación causal. Pero dado el estado actual de la investigación y la relevancia de las preguntas, la documentación sistemática de variaciones en valores y orientaciones a lo largo de la educación, distribución y los niveles de ocupación en países emergentes representa un necesario primer paso para entender como la emergencia de nuevas clases medias afectaran las futuras perspectivas de crecimiento y desarrollo.

## 2. Literatura

Varios análisis de valores de clases medias se mantienen en una naturaleza descriptiva. El Pew Research Center (PRC), entre otros, recientemente llevo adelante dos estudios perspicaces analizando las actitudes de la clase media. PRC (2009) define la clase media en términos absolutamente monetarios y explora la hipótesis que los valores de las clases medias en los países emergentes tienden a reflejar opiniones similares que aquellos industrializados en temas relacionados a la democracia y problemas sociales, una vez que es alcanzado cierto nivel de bienestar.

Comparado con las clases más bajas, el reporte muestra que las clases medias asignan una importancia mayor a las instituciones democráticas y a las libertades individuales, consideran a la religión menos central para sus vidas y sostienen más valores sociales liberales. El reporte falla, sin embargo, en observar los “particularismos de las clases medias” y no reporta si las diferencias observadas son estadísticamente significativas, y no considera si los valores de clases medias difieren con los de las clases más altas. En PRC (2008), una encuesta de opinión fue realizada entre una muestra representativa nacional de adultos de EEUU, para recolectar información donde grupos sociales de personas se percibían a ellos mismos como parte de (clases bajas, medias o altas) y sus visiones sobre diferentes valores y percepciones sobre el futuro. El resultado mostró que el 53% de los adultos en EEUU manifestaban que eran clase

media, pero aproximadamente el 80% indicaba que cada vez era más difícil mantener su estilo de vida actual, lo que sugiere que, mientras son más ricos que los pobres, la clase media permanece vulnerable a los shocks.

El observatorio económico de América Latina de OECD(2011) [The OECD's Latin America Economic Outlook] realizó un esfuerzo relevante para analizar las actitudes de las clases medias latinoamericanas hacia la democracia, la política fiscal y la redistribución. Esto reveló que las clases medias apoyan la democracia -aunque permanecen insatisfechas con como la democracia funciona actualmente-. Respecto a los servicios públicos y los impuestos, encontraron que es más probable que las clases medias de América Latina, entre otros grupos, considere que los ciudadanos deben pagar sus impuestos, y menos probable que consideren que sus impuestos son muy altos o justifiquen la evasión fiscal. La clase media es también la menos satisfecha con la provisión de los servicios públicos, comparado con los más ricos. El análisis, sin embargo, está basado en la posición auto percibida de los hogares en la distribución de ingresos, lo que puede diferenciarse substancialmente de su posición actual (Véase abajo).

Usando información de la encuesta mundial de valores para 80 países, Amoranto, Chun y Deolalikar (2010) examinan como los status de clases percibidos están relacionados a los valores que pueden estar asociados con un mayor crecimiento económico y una mayor rendición de cuentas de servicios públicos. El estudio muestra que las personas que se perciben como clases medias tienen valores que son más propensos a contribuir al crecimiento económico que las clases más bajas por 6 índices, pero generalmente tienen menos valores y actitudes liberales que las clases más altas en términos de competición de mercado, igualdad de género, movilización ascendente y verdad. Como en OECD (2011), no obstante, ellos basan su análisis en el status auto percibido.

Fischer and Torgler (2007) usan información de 26 países del programa de encuesta internacional social para examinar la asociación entre la posición de los ingresos relativos y varias medidas de capital social, tales como *verdades generalizadas*, *confianza en las instituciones*, *conformidad con las normas sociales* y *el compromiso civil*. La posición relativa es medida a partir de la diferencia entre los ingresos individuales y los ingresos del grupo de referencia a nivel agregado (nacional o regional). Ellos encontraron que los ingresos relativos importan para más medidas de capital social, como el capital social se incrementa con la mejora de la posición en el ingreso relativo y declina con la desventaja en la posición del ingreso relativo. El efecto más fuerte es observable en la felicidad, la conformidad con las normas sociales y la verdad generalizada.

Cárdenas, Kharas y Henao (2011) están entre los pocos estudios que observan como los niveles de ingresos absolutos están relacionado a los valores. Ellos definen la clase media como las personas con ingresos per cápita entre \$10 y \$100 en términos de PPP<sup>2</sup>, y analizan los valores y las actitudes de la clase media usando la información de la encuesta mundial de valores para Perú. Contrario a previos descubrimientos, los autores sugieren que la clase media en aquel país observa a los impuestos como transferencias redistributivas de ellos hacia los más pobres y no están inclinados a apoyarlos. Además, las clases medias tienen mayor preferencia por el libre mercado, apoyan la industria privada y la competición. Sus resultados también muestran una declinación relativa en el apoyo a las empresas de propiedad estatal y

---

<sup>2</sup> Purchasing power parity

el gobierno como dueños de empresas y la primacía de las políticas de crecimiento, lo que sugiere que las clases medias tal vez son optimistas sobre su propio potencial, pero escépticos del rol del estado. La variable ingreso es, sin embargo, caracterizada por fuertes errores de medición basados en largas bandas de ingresos. Además, solo 1% de la población peruana gana alrededor de USD\$100 por día, lo que cuestiona la representatividad de la muestra poblacional que ellos usan para estimar los valores de las clases más altas.

Tóth y Keller (2011) analizan como redistribuir las preferencias de las clases medias, en relación al ingreso actual y su distribución, en contextos con diferentes niveles de desigualdad de ingresos. Usan como principal componente de análisis un índice -que ellos construyen- compuesto por preferencias de redistribución basados en el atractivo de la redistribución y el involucramiento estatal en la provisión de trabajos, educación y gastos sociales. El análisis sugiere que las preferencias redistributivas de aquellos en la mitad son más altos si ellos viven en una sociedad donde muchas personas se sienten pobres y solo unos pocos ricos. En un artículo relacionado con las actitudes individuales hacia la redistribución, Reed-Arthurs and Sherin (2010) usan información de los impuestos y las justicia que sirven para encontrar que las demandas por redistribución para los pobres esta influenciada por varios factores (altruismo, ideología política y valores), mientras que la demanda por redistribución para la clase media aparece conducida por el autointerés y el conocimiento del sistema impositivo.

Aunque la clase media no es el objeto de su análisis, un estudio reciente por Cruces, Pérez Truglia y Tetaz (2011) provee una evidencia relevante en como los individuos forman percepciones con fuertes sesgos en la evaluación de su posición relativa en la distribución. Usando información del Gran Buenos Aires, ellos evalúan la relevancia de tales sesgos mediante la examinación del impacto sobre las actitudes hacia las políticas redistributivas. Una característica importante de la encuesta reside en su diseño, como el encuestador informa a un grupo seleccionado al azar de encuestados si su posición de ingreso subjetiva coincide con la figura objetiva. Ellos encontraron que los encuestados, que eran relativamente más pobres de lo que ellos pensaban, se convertían en más solidarios con la redistribución a los pobres cuando eran informados de su verdadero rango de ingresos, mientras que en aquellos con sesgos negativos (Por ejemplo, quienes estaban relativamente mejor de lo que pensaban) no había resultados significantes.

Nuestro análisis suma a estos estudios al examinar en qué medida las medidas estatales basadas en ingresos de status de clases medias están asociados con valores (como opuestos al auto reporte de su status) y mediante la realización de un intento de derivar en medidas estatales más adecuadas de ingresos que las que son actualmente reportadas en las encuestas de valores.

### 3. Información y metodología

Nuestro análisis se basa en las encuestas de valores Ecosocial 2007. Estas encuestas de valores fueron implementadas por CIEPLAN, una Think Tank Latin American, en siete países de América latina – Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México y Perú. La encuesta es representativa de la población adulta (18 años o más) que viven en grandes centros urbanos de cada país. El diseño muestral es probabilístico y en diferentes etapas, el cuestionario fue aplicado en entrevistas cara a cara en los hogares de los encuestados.

Elegimos usar la encuesta *Ecosocial* debido a su riguroso muestreo metodológico, la información que es recolectada en la variedad de valores, y porque ellos recolectan información sobre los bienes de los hogares, lo que nos permitirán construir medidas permanentes de ingresos para hogares (Véase abajo). Excluimos del análisis Argentina, porque no fue posible unir los bienes con otras encuestas y construir una medida de ingresos. El análisis, por lo tanto, está basado en un conjunto de datos almacenados combinados en 6 países que fueron creados por el conjunto nacional de datos, con una muestra total de 12,297 observaciones.

El resultado de interés, nuestras variables dependientes, son los valores y las actitudes respecto a los problemas políticos, económicos y sociales. Debido a la gran cantidad de preguntas realizadas en las encuestas y las similitudes de las respuestas al interior de los temas, agrupamos las preguntas usando el principal componente de análisis (PCA), y creamos “índices de valores” temáticos. El principal componente de análisis reduce la dimensión del conjunto de datos con un gran número de variables interrelacionadas, mientras que retenemos toda la variación posible a través del mapeo de viejas variables en un nuevo conjunto de variables, el principal componente ordenado así para que las primeras pocas retenciones de variaciones presentes en todas las variables originales (Joliffe, 2004; Stevens, 2002). La técnica usada es fuerte para diferentes formulaciones de variables que son usadas, acomodando variables continuas, dicotómicas y ordinales.

Creamos los “índices de valores” como sigue. Seleccionamos primero una serie de preguntas de encuestas capturando las orientaciones que eran plausibles de relaciones entre ellas. Luego, extrajimos el peso de cada variable en el primer componente principal (la combinación lineal que cuenta para la proporción más larga de varianza a lo largo de todos los ítems) y computamos los valores predichos del principal componente para cada observación, en el conjunto de datos. Estos nuevos resúmenes de variables constituyen las variables dependientes de nuestro análisis. Por ejemplo, el índice de valores “confianza en instituciones” en nuestro análisis está basado en cinco ítems, comprobado la confianza en las siguientes instituciones: el gobierno nacional, el congreso, partidos políticos, el alcalde y la policía. En la construcción del principal componente, descartamos las presentes variables con alta unicidad (la proporción de la varianza que no es tenida en cuenta por el principal componente). Nosotros usamos un límite único y convencional de 0,90, lo que demuestra que el valor del ítem en la pregunta es muy débil en correlación con la variación común a lo largo de todos los ítems y por lo tanto suma información no relacionada. Esta técnica nos permite realizar una decisión sustantiva en términos de ítems seleccionados para identificar cada índice de valores, mientras que al mismo tiempo previene una combinación arbitraria de ítems que solo están débilmente correlacionados. Obsérvese también que, mediante la extracción del primer componente principal retenemos la varianza que es compartida a lo largo de los ítems, tal que los determinantes idiosincráticos de cada ítem individual (Por ejemplo, la falta de entendimiento de una particular pregunta de la encuesta) es descartado.

Además de la creación de varios “índices de valores”, incluimos indicadores simples que proveen información importante en y de ellos -por ejemplo, si los encuestados votaron en las elecciones presidenciales-. Juntos, los índices son simples indicadores comprendidos en

nuestras 11 variables dependientes, llamados: *Confianza en las instituciones; alienación política; percepción de movilidad y oportunidad; apoyo por los derechos individuales; legitimización de la violencia política; votaciones; tolerancia social; nacionalismo; ideología política; confianza interpersonal y alienación interpersonal*. Por una completa lista de los indicadores y de las preguntas incluidas en cada dimensión vea el anexo.

Nuestra principal variable independiente se refiere a la posición de clase del encuestado, basado en el nivel de ingreso per cápita de su hogar. Para poder representar adecuadamente el ingreso del hogar y la clase del encuestado, la selección se limitó a encuestados de 25 años de edad y mayores. El principal desafío en la determinación del ingreso del hogar es la ausencia de una variable adecuada que capture el ingreso en la mayor parte de encuestas de valores. El ingreso es un hecho no disponible en la encuesta Ecosocial, el que contiene, sin embargo, información sobre series de bienes de los hogares. Usamos, por lo tanto, esta información de bienes de hogares para construir una medida de ingreso permanente -el nivel a largo plazo del bienestar económico, purgado de volatilidad de corto plazo y medidas de error (Forche 2009).

Para realizar eso, nosotros unimos los bienes en Ecosocial con los bienes de una encuesta de hogares externa en cada país que contenía información sobre bienes e ingresos<sup>3</sup>. Usando estas encuestas externas, se ejecuta un modelo de regresión que predice el ingreso per cápita percibido por medio del conjunto de bienes y activos del hogar, controlando la educación del jefe del hogar y el logaritmo del tamaño del hogar. El coeficiente obtenido para los bienes del hogar y bienes son usados luego en Ecosocial para predecir, usando el mismo conjunto de bienes y características de hogares, (logged) el ingreso per cápita para cada Hogar. Esta técnica es muy parecida a la aproximación de variable instrumental de dos muestras usadas para examinar la elasticidad del ingreso intergeneracional, cuando la información sobre el ingreso de los padres no está disponible para la encuesta focal (Arellano and Meghir 1992, Angrist and Krueger 1992). Para lograr la comparabilidad a lo largo de los países, convertimos cada variable ingreso en términos de dólares.

Para nuestro propósito, las medidas derivadas tienen una doble ventaja. Primero, y lo más importante, resuelve la falta de información adecuada en ingresos y encuestas de valores. Segundo, al estar basado en bienes, resume la riqueza de los hogares (y así es una ventaja a largo plazo de los ingresos de los hogares) lo que es más probable que está asociado con valores que a un ingreso actual transitorio.

Después, usamos el ingreso permanente de hogares como un regresor en nuestros modelos. Construimos dos medidas alternativas de clases sociales desde los valores predichos en los ingresos hogareños que llamamos medidas “absolutas” y “relativas” de clases. La clase absoluta está basada en umbrales monetarios fijos y distinguidos en 4 clases: clases bajas (hogares con un monto de ingreso per cápita debajo de los USD\$4); clase media baja (hogares con un monto de ingreso per cápita entre los USD\$4 y USD\$10); clase media (hogares con un monto de ingreso per cápita entre los USD\$10 y USD\$20); y clases medias altas (hogares con un monto de ingreso per cápita por encima de los USD\$20). Nos abstuvimos de

---

<sup>3</sup> Las encuestas seleccionadas fueron: *Pesquisa Nacional de Amostragem Domiciliarios* (PNAD) 2009 para Brasil, *Encuesta de Caracterización Socioeconómica* (CASEN) 2009 para Chile, *Gran Encuesta Integrada de Hogares* (GEIH) 2006 para Colombia, *Encuesta Nacional de Condiciones de Vida* (ENCOVI) 2006 para Guatemala, *Encuesta Nacional de Ingreso y Gasto de los Hogares* (ENIGH) 2008 para México, and *Encuesta Nacional de Hogares* (ENAH) 2009 para Perú.

introducir una clase alta con ingresos alrededor de los USD\$50 O usd\$100 porque muy pocos hogares ganan esos ingresos en América Latina (típicamente alrededor del 2% de la muestra), lo que cuestionaría la representatividad de nuestros resultados. Al usar 10 dólares al día como umbral de la clase media, seguimos los análisis que consideran la vulnerabilidad a la pobreza como un requisito previo para el estatus de clase media. Estos análisis encuentran que, si el umbral de la clase media se establece excesivamente cerca del umbral de pobreza, las personas siguen siendo excesivamente vulnerables a los shocks que los harían volver a la pobreza y no pueden comportarse de manera diferente que los pobres (ver Goldthorpe and McKnight, 2004; and Lopez-Calva and Ortiz-Juarez, 2011).

Las clases sociales relativas están basadas sobre el índice de polarización desarrollado por Duclos, Esteban y Ray (Duclos, Esteban and Ray 2004; Esteban, Gradin and Ray 2007). Siguiendo sus acercamientos, distinguimos 3 grupos de ingresos tal que la inequidad de ingresos al interior del grupo (la identificación) es minimizada, mientras que la inequidad de ingresos entre grupos es maximizada. Llamamos a esos grupos clases bajas, medias y altas. Observamos que, mientras que la definición absoluta de la clase es constante entre los países, la posición de clase relativa es específica en cada nación y depende de patrones de distribución de ingreso en cada país. Observamos, también, que incluso si los umbrales que usamos en la computación de clases tiende a seguir la literatura (ver Cruces, López-Calva and Battiston 2011), permanece un cierto grado de arbitrariedad. Complementamos, por lo tanto, los umbrales de clases absolutas y relativas con una medida más simple de registrar los ingresos per cápita del hogar. Debido a la multiplicación de propiedades del logaritmo y el uso de efectos fijos de cada país, esta medida captura cuan distante, en términos relativos, un individuo permanece del ingreso promedio del registro.

En suma, al ingreso, también incluimos variables de control que capturen características exógenas de los individuos; edad y edad cuadrada, sexo, raza/etnia, educación del padre y de la madre. A estas variables, le sumamos la educación de los encuestados. En un ejercicio más grande, también adicionamos ocupación, raza/etnia distinguiendo las siguientes categorías: blanco, negro, indígena y mixto. Para educación, armonizamos la información a lo largo de los países y generamos una variable homogénea con 10 categorías<sup>4</sup>. Mientras, para facilitar la presentación de resultados, presentamos los resultados de la regresión tratado como una variable continua con 10 valores, todo resultado se mantiene considerando una (imperfecta) medida de años de educación construida fuera de estas categorías. Todas estas regresiones incluyen los efectos en cada país para capturar la base de diferencias en valores y actitudes a través de los países.

La tabla 1 presenta la descripción estadística para las variables independientes y dependientes. La tabla 2 la distribución de clases sociales basada en Ecosocial, y el umbral de dólares que define cada clase relativa en casa país. Bajo una definición relativa, la clase media cuenta con 1/3 de los hogares. En términos absolutos, alrededor del 40% de los hogares en los países incluidos en el análisis tienen un ingreso per cápita entre 4-\$10, y otro 27% de hogares tienen un ingreso per cápita entre \$10 and \$20 por mes.

---

<sup>4</sup> Estas son: sin educación o educación elemental incompleta, elemental completa, baja [lower] secundaria incompleta, baja secundaria completa, alta secundaria incompleta/completa, post-secundaria/técnica incompleta, post-secundaria técnica completa, universidad incompleta, universidad completa o más.

Las definiciones de clases absolutas y relativas, aunque correlacionadas debido a la similitud en los niveles de ingreso en los países que investigamos, captan diferentes conceptos. La definición absoluta de clase espera capturar diferencias en niveles absolutos de bienestar económico. Bajo una perspectiva “absoluta”, la clase media es una fuente plausible de crecimiento y emprendimiento que enfatiza en los valores como ahorros y educación. En contraste, la clase media relativa a cada país es el grupo situado en el centro de la distribución del ingreso en cada país y, por lo tanto, es probable que proporcione una fuerza política moderadora y promueva la estabilidad sociopolítica creando un puente entre los pobres y los ricos. Ambas clasificaciones, a través del uso de variables ficticias, están diseñadas para capturar no linealidades en la asociación entre ingresos y valores.

La tabla 3 ofrece las correlaciones por parejas a lo largo de todos los resultados de variables -índices de valores e indicadores. Las correlaciones son generalmente bajas, sugiriendo que esas medidas capturan diferentes tipos de valores y orientaciones. La comparación sugiere que la confianza en las instituciones está relacionada con el acercamiento al sistema político (en su forma negativa como alienación política), y, en un grado más bajo, con la confianza interpersonal y la alienación interpersonal. La equidad de oportunidades percibida es también más alta entre aquellos que confían y están más comprometidos con el sistema político. En un grupo diferente, la alienación interpersonal está relacionado con la legitimización de la violencia y con orientaciones nacionalistas. Curiosamente, la confianza institucional e interpersonal no se traslada en altos niveles de tolerancia. En realidad, la tolerancia social esta positivamente (aunque débilmente) correlacionada con la alienación política y el nacionalismo. Finalmente, el apoyo a los derechos individuales, la votación y la ideología derecha-izquierda está relativamente en sentido ortogonal con las otras dimensiones

Las estimaciones están basadas en la regresión OLS con errores standards robustos, para tener en cuenta la Heterocedasticidad en modelos de probabilidad lineal. Discutimos cinco especificaciones para cada variable dependiente. En la primera especificación, incluimos sólo variables exógenas - es decir, sexo, edad, raza, educación del padre y de la madre, y los efectos del país. A continuación, añadimos la educación del entrevistado. Luego controlamos el logaritmo de los ingresos per cápita del hogar. Por último, sustituimos los ingresos logísticos por posiciones de clase absolutas y relativas.

## 4. Resultados

Las tablas 4<sup>a</sup>-4c presentan las estimaciones de las regresiones. Para dar el sentido de magnitud de cada asociación, también mostramos en las figuras 1 y 2 los valores de las estimaciones multiplicadas por la desviación estándar de cada variable. La tabla 4<sup>a</sup> exhibe los resultados para “confianza en las instituciones, alienación política y percepción de oportunidad/movilidad”. Estos resultados capturan el compromiso y el apoyo con el sistema económico y político establecido. Como muestran, la posición de clase y la educación están correlacionados positivamente con la confianza en las instituciones. Los ingresos y las posiciones de clases exhiben una asociación positiva, en lugar de simplemente mediar el efecto de la educación. La asociación es no lineal, sin embargo -únicamente las clases más

altas (relativamente y absolutamente) tienen niveles significativamente más altos en confianza en el sistema institucional.

Un patrón similar emerge para la “alienación política”. La relación con los ingresos aparece negativa y significativa (esos niveles más altos de ingresos predicen niveles más bajos de alienación), pero cuando desagregamos los ingresos en clases, solo las clases más altas tienen niveles significativamente más bajos de alienación, con una diferencia no significativa entre las clases medias y bajas. Los descubrimientos son consistentes a lo largo de las medidas de clases absolutas y relativas.

En contraste, “la percepción de oportunidades económicas” muestra un patrón diferente de asociación con la posición de clase. Todavía observamos un incremento monótono, pero no lineal con los niveles de ingresos. Sin embargo, una diferencia aguda emerge en este caso entre las clases bajas (quienes perciben muchas menos oportunidades) y todos los demás. La clase media comparte niveles similares de oportunidades percibidas con la clase alta. Curiosamente, la educación y los ingresos tienen una relación opuesta con las “oportunidades percibidas”. Mayor escolaridad se relaciona con menores oportunidades percibidas, mientras que, sin contar el nivel educativo, a mayor posición de clases se predice mayor oportunidad percibida.

En resumen, el análisis de las primeras tres orientaciones políticas presentadas en la tabla 4<sup>a</sup> no provee una indicación del “particularismo de clase media” más bien una relación monótona entre ingresos y valores. Si hay algo, esto sugiere que las clases más altas son cualitativamente diferentes que el resto de la sociedad. Observamos, también, que en los tres casos la asociación entre clases y valores aparece más débilmente que los efectos de los países. La tabla 4b presenta el análisis que capta el apoyo y la participación en el sistema democrático para tres resultados: *apoyo de los derechos individuales*, *legitimización de la violencia política* y *votación [participación electoral]*. Como detallamos en el anexo, el apoyo a los derechos individuales emerge de preguntar a los encuestados si los derechos deberían ser respetados bajo cualquier circunstancia o si los criminales no deberían tener los mismos derechos que la “gente honesta”:

La variable debía capturar la preferencia por el orden y la estabilidad a expensas de los derechos individuales de los transgresores. La educación exhibe una asociación positiva con el apoyo a los derechos individuales, mientras que, sin contar la educación, el ingreso tiene una influencia negativa. Examinando la variación con la clase social, un indicativo de “excepcionalísimo de clase media” emerge. Bajo las clases absolutas, es menos probable que los individuos de clase media, en comparación con los más pobres y ricos, apoyen los derechos individuales en circunstancias extremas, llevando a una relación en forma de “U” entre clase social y orientación.

La “*legitimización de la violencia política*” captura el acuerdo de los encuestados con el uso de la fuerza para alcanzar fines sociales o políticos. Curiosamente, las variables exógenas exhiben una asociación fuerte con esta orientación. Es más probable que los hombres legitimasen la violencia política, mientras que la tolerancia por el uso de la violencia declina con la edad, y

con la educación propia y de la madre. Aquellos auto identificados como indígenas son también quienes significativamente es más probable que legitimen la violencia política. Nótese que una de las variables incluida en el índice refiere al uso de la violencia cuando las minorías indígenas reclaman sus tierras ancestrales. Sin embargo, el componente principal del análisis (en la cual el índice de legitimización de la violencia política está basado) captura únicamente la variación compartida con otros indicadores, entonces el índice denota el apoyo por la violencia política en general, que las preocupaciones específicas sobre indígenas. La red de categorías exógenas, la educación y la posición de clase tiene una asociación significativa con la legitimización de la violencia, donde las clases sociales más altas están asociadas a un menor apoyo. La tendencia es monótona, pero hay una gran brecha entre las clases bajas y las otras clases, y una diferencia significativa entre clases medias y altas.

En términos de “votación” (participación electoral) en las elecciones presidenciales, la educación y la clase social están relacionadas con una mayor probabilidad de voto. Como en los casos previos, esta asociación es no lineal, con -bajo las clases absolutas- una menor probabilidad de votación entre las clases bajas y todas las demás clases, y una menor diferencia entre las clases medias y altas. Observamos que, para estas tres variables también, la fuerza de la asociación entre ingresos y valores tiende a situarse por debajo de los efectos promedios del país.

La tabla 4c presenta los resultados para las orientaciones sociales e ideológicas más amplias. Esto incluye *tolerancia social, nacionalismo e ideología política izquierda-derecha*. La tolerancia social captura la disposición de los entrevistados a interactuar con las personas de una posición socioeconómica más baja que la de ellos, o que son homosexuales, inmigrantes o ateos. Las minorías raciales o étnicas y las personas racialmente mixtas declaran mayores niveles de tolerancia que los blancos. La educación no exhibe una asociación significativa con la tolerancia, y el ingreso logarítmico no logra capturar una relación monótona entre ingresos y valores. Esta variable ofrece una segunda instancia de los “particularismos de clase media”. Como en el caso de “apoyo a los derechos individuales”, la clase media aparece para diferenciarse de las clases bajas y altas, exhibiendo mayores niveles de tolerancia.

El hecho que la educación no muestre una asociación significativa con la tolerancia -si la educación de la madre tiene una pequeña correlación negativa- es digno de mención, ya que la educación está asociada tradicionalmente con mayor tolerancia, apertura a la diversidad y cosmopolitismo en países industriales avanzados. La noción que clase, pero no educación, está relacionado a la tolerancia sugiere que la posición socioeconómica específica de los individuos de clase media (su lugar en la estructura social- en el vecindario- en el trabajo, etc.) antes que una mayor apertura resultado de una mayor educación conduce a este efecto. Esta fuente de “particularismo de clase media” emerge para las definiciones absolutas y relativas de clases.

En términos de nacionalismo, mayores niveles de educación resultan en una orientación más débil. En la red de educación, la clase afecta el nacionalismo solo en la clase media alta absoluta. En cuanto a la “orientación política derecha-izquierda”, como estándar en América latina, una proporción sustancial de la población (11% de los casos) no se identifica con esta escala ideológica. Los ingresos (en la formulación registrada) incrementan las chances de identificarse en una posición más derechista. Sin embargo, cuando la clase sociales son

distinguidas, solo las clases altas aparecen más cercanas a la derecha, y esta asociación falla en encontrar significancia si una formulación de clase es usada. En contraste, la etnia aparece afectar la ideología política significativamente, con las minorías étnicas siendo en promedio más izquierdistas.

La tabla 4d complementa el análisis observando la confianza y el compromiso con las instituciones, al resaltar el componente interpersonal de las relaciones sociales. La “confianza interpersonal” es baja en América Latina. Según Ecosocial, solo un 12% de los encuestados están de acuerdo con que las personas pueden ser confiables. Existe una variación sustancial con la edad (los mayores son más confiados), sexo (hombres confían más), etnia (los individuos indígenas y las razas mixtas confían más), la educación propia y de la madre (los individuos más educados son más confiados). En esta red de factores, la variación a través de las clases es menor. Solo las clases altas tienen mayores niveles de confianza (en términos de definiciones relativas o absolutas), sin una diferencia significativa entre las clases bajas y medias. Finalmente, se observa un declive monótono en la alienación interpersonal a través de la clase social, con una gran brecha entre la clase baja y sus contrapartes media y superior, ambas bajo las definiciones absolutas y relativas. Aquí también, la magnitud de los efectos del país es mucho más amplia que la de la clase.

Obsérvese que parte de la asociación entre ingresos y valores podría ser a través del estado ocupacional (Goldthorpe, 2000). En un ejercicio mayor (no presentado aquí debido a limitaciones de espacio), incluimos por lo tanto el estatus ocupacional además del ingreso. Clasificamos el estado ocupacional en trabajadores autónomos, mano de obra calificada, clero bajo y alto, profesionales independientes, gerentes y ejecutivos, trabajadores de casa, estudiantes y personas fuera del mundo laboral. La inclusión del estado ocupacional altera en algunas pocas instancias el signo y la significancia de la relación entre ingresos y valores. Además, mientras que los ingresos y las clases están significativamente relacionadas con todos excepto un valor (nacionalismo), la relación entre valores ocupacionales es mucho menos robusta, el estado que está más relacionado con los valores son gerentes y ejecutivos, un estado asociado cercanamente con ingresos, pero todos los demás se relacionan de manera estadísticamente significativa con un máximo de siete valores (profesionales independientes) o menos (todos los demás) de los once valores que consideramos.

Obsérvese, también, que la R cuadrada en todas las regresiones tiende a mantenerse en un rango bastante bajo (un rasgo que no cambian incluso cuando le agregamos el estado ocupacional). Esto sugiere que otras características no observadas pueden jugar un rol igual o más importante que el ingreso, el estado ocupacional o los efectos a nivel nacional en los valores de conducción. Desafortunadamente, no es posible capturar esas características con la información actual disponible en las encuestas de valores.

## 5. Conclusiones

El ingreso es una correlación importante de los valores políticos y de las orientaciones, incluso cuando las variables capturan los antecedentes sociales (educación de los padres,

edad, sexo, etnia), educación y ocupación han sido tenidas en cuenta. Mientras que la relación no necesariamente implica un impacto causal de ingresos sobre valores, nuestros descubrimientos sugieren que el ingreso es un predictor relevante de las orientaciones políticas y sociales.

Mientras los ingresos importan, no encontramos una fuerte evidencia de un particularismo de clase media. La relación entre ingresos y orientaciones políticas se mantienen, en la mayor parte monótonas. Cuando las personas se vuelven más ricas, cambian gradualmente sus valores. En consecuencia, la clase media, medida ya sea en términos relativos o absolutos, tiene valores que se encuentran entre aquellos que son ricos y pobres. Debido a la naturaleza de la relación monótona, ellos tienen por lo tanto valores moderados. Pero encontramos una pequeña evidencia de los valores específicos de la clase media entre los valores más extremos de las clases bajas y altas.

La relación con los ingresos aparece, sin embargo, no siendo monótona en algunas instancias. Cuando este es el caso, la clase alta tiene usualmente valores distintos que las otras clases, mientras que los valores de las clases medias tienen a mantenerse estadísticamente indistinguible de las clases bajas.

Mientras que los ingresos tienden a exhibir una asociación similar con orientaciones como educación (lo que es esperable que extiendan las medidas de ventajas socioeconómicas), en pocas instancias la relación mantiene el signo opuesto. Este es el caso de percepción de oportunidades (asociaciones positivas con ingreso, negativa con educación), apoyo a los derechos individuales bajo cualquier circunstancia (asociación negativa con el ingreso, positiva con la educación) y la ideología política (mayor educación está relacionada a ideologías más izquierdistas, mayor ingreso a ideologías más derechistas). Estas discrepancias resaltan las particularidades del ingreso como medida de la clase social. Como opositor a mayores niveles educativos, niveles más altos de ingresos aparecen como correlativos con orientaciones más conservadoras y menos progresistas, también con altos niveles de percepción de igualdad de oportunidades.

En general, la asociación de la educación, ingreso y características individuales con valores se mantiene, sin embargo, es mucho menor que la asociación captado por los efectos de cada país. Las simulaciones de los países capturan hasta cierto punto, los efectos del ingreso promedio y los niveles de educación en cada país. Pero también capturan los valores sociales que pueden diferenciarse fuertemente en cada país. Además, las regresiones (incluso cuando incluimos las simulaciones de cada país y las categorías ocupacionales) solo capturan una fracción de todas las varianzas en valores (como es indicado por el relativamente bajo  $R^2$ ) lo que sugiere que otras características no observadas pueden jugar un rol importante.

Estos descubrimientos sugieren que mucho énfasis puede poner demasiado énfasis en los valores de la clase media como motor del cambio social. Esto, sin embargo, no implica necesariamente que la clase media no aporten cambio. Todavía pueden impulsar por reformas que sean beneficiosas para su propio bienestar y actividad económica. Estos

resultados sugieren que se necesitan muchas más investigaciones sobre los conductores de valores. Concebimos que este estudio es un paso inicial en el entendimiento de la relación entre posición económica y orientaciones políticas. Esperamos que un trabajo más comparativo sea agregado en esta área de investigación.

## Referencias

- ✓ Acemoglu D. and F. Zilibotti. (1997). "Was Prometheus Unbound by Chance?" *Journal of Political Economy*, 105(4): 709–51.
- ✓ Amoranto, G., Chun, N. and Deolalikar, A. (2010) "Who are the Middle Class and What Values do they Hold? Evidence from the World Values Survey", Working Paper 229, Asian Development Bank
- ✓ Angrist, J. and A. Krueger. (1992). "The Effect of Age at School Entry on Educational Attainment: An Application of Instrumental Variables with Moments from Two Samples." *Journal of the American Statistical Association* 87(418): 328-36.
- ✓ Arellano, M. and C. Meghir. (1992). "Female Labour Supply and On-the-Job Search: An Empirical Model Estimated Using Complementary Data Sets." *The Review of Economic Studies* 59(3): 537-59.
- ✓ Barro, J. R. (1999). "Determinants of Democracy" *Journal of Political Economy* 107(6): S158-S183.
- ✓ Birdsall, N., C. Graham and S. Pettinato. (2000). "Stuck In The Tunnel: Is Globalization Muddling The Middle Class?" Center on Social and Economic Dynamics Working Paper No. 14.
- ✓ Cárdenas, M., Kharas, H. and Henao, C. (2011) "Latin America's Global Middle Class", Working Paper, Global Economy and Development at Brookings, Washington, D.C.
- ✓ Cruces, G., López Calva, L.F., and Battistón, D. (2011). "Down and Out or Up and In? Polarization-Based Measures of the Middle Class for Latin America." CEDLAS Working Papers. No. 113. Universidad Nacional de La Plata.
- ✓ Cruces, G., Pérez Truglia, R. and Tetaz, M. (2011) "Biased Perceptions of Income Distribution and Preferences for Redistribution: Evidence from A Survey Experiment", Discussion Papers 5699, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.
- ✓ Doepke, M. and F. Zilibotti. (2007). "Occupational Choice and the Spirit of Capitalism", CEPR Discussion Paper No. DP6405.
- ✓ Duclos, JY., J. Esteban and D. Ray (2004) "Polarization: Concepts, Measurement, Estimation" *Econometrica* 72(6): 1737-1772.
- ✓ Esteban, J., J. Gradin and D. Ray (2007) "An Extension of a Measure of Polarization, with an Application to the Income Distribution of Five OECD Countries" *Journal of Economic Inequality*, 5: 1-19.
- ✓ Fischer, J.A.V. and Torgler, B. (2007) "Social Capital and Relative Income Concerns: Evidence from 26 Countries", Working Paper Series, Berkeley Program in Law and Economics, UC Berkeley.
- ✓ Goldthorpe, J. H. (2000). *On Sociology: Numbers, Narratives and the Integration of Research and Theory*. Oxford. Oxford University Pres.
- ✓ Goldthorpe, J. H., and McKnight, A. (2004). "The Economic Basis of Social Class." *CASE Paper*. 80. London School of Economics.
- ✓ Jolliffe, IT. (2004) *Principal Component Analysis* (2nd Ed.), Springer Science+Business Media.
- ✓ Lipset, Martin S. (1959). "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy" *American Political Science Review*, 53(1): 69-105.

- ✓ Lopez-Calva, L. F., and Ortiz-Juarez, E. (2011). "A Vulnerability Approach to the Definition of the Middle Class." *World Bank Policy Research Working Paper*. No. 5902.
- ✓ OECD (2011) Latin American Economic Outlook 2011. How Middle-Class Is Latin America?, OECD: Paris
- ✓ Pew Research Center (2009) The Global Middle Class Views on Democracy, Religion, Values, and Life Satisfaction in Emerging Nations, Washington, D.C.: Pew Research Center
- ✓ Pew Research Center (2008) Inside the Middle Class: Bad Times Hit the Good Life, Washington, D.C.: Pew Research Center.
- ✓ Reed-Arthurs, R. and Sherin, S.M. (2010) "Understanding the Public's Attitudes towards Redistribution through Taxation", Working Paper 1005, Tulane University, New Orleans.
- ✓ Stevens, J. (2002) *Applied Multivariate Statistics for the Social Sciences*, Lawrence Erlbaum Associates, Inc., Publishers.
- ✓ Torche, F. (2009). "Sociological and Economic Approaches to the Intergenerational Transmission of Inequality in Latin America" Working Paper HD-09-2009-UNDP, New York.
- ✓ Torche, F. and L.F. Lopez-Calva. (2011). "Stability and Vulnerability of the Latin American Middle Class" forthcoming in Katherine Newman ed. *Dilemmas of the Middle Class around the World*.
- ✓ Tóth, I.G. and Keller, T. (2011) "Income Distributions, Inequality Perceptions and Redistributive Claims in European Societies", AIAS, GINI Discussion Paper 7, Amsterdam.
- ✓ Weber, Max. (2003 [1905]). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Mineola NY: Dover.
- ✓ World Bank. (2011). "A Break with History: Fifteen Years of Inequality Reduction in Latin America" Brief, *Poverty and Gender Unit from the Poverty Reduction and Economic Management Team (LCSP) in the Latin America and Caribbean Region*.

## Descripción de los indicadores de valores

1. **Confianza en instituciones:** Índice basado en que tanto los individuos confían en (a) gobierno (b) congreso (c) partidos políticos (d) los alcaldes (e) la policía.
2. **Alienación política:** Índice basado en el acuerdo de los encuestados con respecto a las siguientes afirmaciones:
  - (a) personas que están a cargo no se preocupan por la gente como yo,
  - (b) las autoridades no harían nada si habría un problema serio en mi barrio y
  - (c) la mayor parte de las personas en el poder solo tratan de sacar ventajas de las personas como yo.
3. **Percepción de movilidad y oportunidades:** Índice basado en los siguientes indicadores:
  - (a) ¿Qué tan probable es para un joven promedio graduarse de la secundaria?
  - (b) ¿Qué tan probable es para una persona pobre salir de la pobreza?
  - (c) ¿Qué tan probable es para una persona empezar su propio negocio?
  - (d) ¿Qué tan probable es que un joven inteligente sin recursos económicos ingrese a la universidad?
  - (e) ¿Qué tan probable es que una mujer obtenga un buen trabajo?
  - (f) ¿Qué tan probable es que un trabajador se convierta en el dueño de su casa en un tiempo razonable?
  - (g) En este país, cualquiera que trabaje duro puede salir adelante...
4. **Apoyo por los derechos individuales:** Indicador basado en la pregunta de la encuesta ¿Con que afirmación está más de acuerdo? Los derechos individuales deben ser respetados bajo cualquier circunstancia (código 1) o los criminales no deberían tener los mismos derechos que la gente honesta (código 0).
5. **Legitimización de la violencia política:** Índice basado en los siguientes ítems:

¿Cree que el uso de la violencia está justificado en los siguientes casos?

  - (a) cuando los indígenas reclaman sus tierras ancestrales
  - (b) Cuando un cambio social revolucionario es intentado
  - (c) Cuando el medio ambiente está siendo protegido
  - (d) Cuando los pobres reclaman mejores condiciones de vida
  - (e) Cuando las personas se oponen a la dictadura
6. **Voto:** Indicador basado en la pregunta de la encuesta: ¿Usted vota en las elecciones presidenciales? Codifique según:  
1=siempre voto, 0=a veces o nunca voto.
7. **Tolerancia social:** Índice basado en los siguientes indicadores: ¿Qué tan incómodo estaría en las siguientes situaciones?:

- (a) Si su hijo se casa con alguien de una clase más baja que la suya.
- (b) Si su vecino es de una raza diferente.
- (c) Si su hijo tiene un amigo homosexual.
- (d) Si su vecino es un trabajador inmigrante
- (e) Si su vecino es de una clase más baja que la suya.
- (f) Si su hijo se casa con un ateo.

**8. Nacionalismo:** índice basado en los siguientes indicadores:

- (a) Considerando lo bueno y lo malo, estoy orgulloso de ser (nacionalidad)
- (b) (País) debería defender nuestros intereses nacionales, incluso si eso crea conflictos con otros países.
- (c) (País) debería limitarse la importación para proteger la economía nacional.
- (d) TV en (país) debería favorecer películas y shows nacionales.

**9. Ideología política:** Indicador basado en la pregunta de encuesta “Usando una escala en la que 1 significa posición izquierdista y 10 significa posición derechista, ¿Dónde se ubicaría usted?”

**10. Confianza interpersonal:** Indicador basado en la pregunta de encuesta “Hablando en general, ¿usted cree que la mayor parte de las personas son confiables? Pueden ser confiables (codifique 1) o nunca se puede ser muy cuidadoso (codifique 0)

**11. Alienación interpersonal:** indica basado en los siguientes indicadores:

- (a) En general, lo que yo pienso no es tenido muy en cuenta
- (b) Soy siempre dejado de lado de las cosas alrededor mío
- (c) Las personas a mi alrededor no harían mucho si algo me sucediera a mí.
- (d) La mayor parte de las personas trata de sacar ventaja de mí.