



Universidad de Guanajuato

Maestría en ciencias del comportamiento

Confianza generalizada y hacia las instituciones: efectos de la identidad nacional y la orientación a la dominancia social

Tesis

Que para obtener el título de:

Maestra en ciencias del comportamiento

Presenta:

Kenya Monserrat Olvera González

Asesor: Dr. Christian Enrique Cruz Torres

2019

Índice

Introducción.....	1
Confianza.....	8
Confianza generalizada.....	13
Confianza hacia las instituciones.....	14
Identidad social.....	17
Identidad social y confianza.....	20
Identidad nacional.....	24
Orientación a la dominancia social.....	26
Planteamiento del problema, objetivos e hipótesis.....	29
Método	
Participantes.....	30
Instrumentos.....	30
Procedimiento.....	31
Resultados	
Propiedades de los instrumentos.....	32
Prueba de hipótesis.....	36
Conclusiones.....	41
Discusión.....	43
Referencias.....	48
Apéndice.....	57

A lo largo de su vida las personas establecen una infinidad de interacciones con otros. Muchas de estas interacciones involucran la posibilidad de un intercambio de recursos. Estos recursos pueden ser monetarios -como prestarle dinero a alguien-, afectivos, como tener la expectativa de que un amigo le ayude, de información -como tomar decisiones basadas en el consejo de alguien más- entre otros tipos. La confianza es la valoración subjetiva que un agente realiza hacia otro individuo, grupo o institución sobre las probables acciones que efectuará, en beneficio o al menos no en un perjuicio hacia su persona, en un contexto donde estas operaciones no pueden ser supervisadas (Gambetta, 2000).

La relevancia actual del estudio de la confianza deriva de investigaciones que muestran un declive de la confianza entre los ciudadanos, principalmente en Latinoamérica. Las cifras de confianza que las personas reportan hacia otras en general, de quienes no tienen información previa, bajaron de 20% a un 17% en un periodo de 20 años en estos países. Estos niveles resultan sumamente bajos si se contrasta con los puntajes que reportan otras zonas geográficas como los países nórdicos, donde el 80% de sus pobladores expresan que pueden confiar en otros ciudadanos en general (Latinobarómetro, 1997, 2015; World Value Survey [WVS], 1981, 2014; Nannestad, 2008).

El criterio que se emplea para medir la confianza es si las personas piensan que otros tratarían de aprovecharse o por el contrario serían justos. Definiciones como la de Yamigishi y Yamigishi (1994) y Gambetta (2000), consideran este aspecto de no dañar de manera intencional a los demás aun existiendo la posibilidad de hacerlo y beneficiarse de ellos. Los reactivos están redactados en frases como “¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas?” y encuestas

como el estudio mundial de valores, eurobarómetros y latinobarómetros emplean este razonamiento (Montero, Zmerli & Newton, 2008).

En el caso particular de México, mediciones en 1981 (WVS, 1981) reportaron que el 79.4% de los encuestados declararon que se debe ser cuidadoso en el trato con otras personas, indicador que se incrementó al 83.8% en 2009 (WVS, 2009). En este tipo de mediciones, en el 2011 México llegó a ocupar el tercer lugar más bajo de confianza hacia otros en general, con un porcentaje del 26% de un total de 31 países considerados (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE], 2011). En comparación con otros países de América en el 2014 ocupó la misma tercera posición, con solo un 15.9% de los encuestados que consideraron que se puede confiar en casi cualquier persona (WVS, 2014).

Este declive de la confianza que se expresa hacia desconocidos en Latinoamérica y en el caso específico de México no debe pasar desapercibido, dado que la confianza general hacia todas las personas es un antecedente fundamental para la organización de los individuos en la resolución de problemas colectivos y la disposición a cooperar con otros (Gambetta, 2000). Se ha observado que en personas que confían de manera más general en otros, tienden a mostrar una visión más optimista de las instituciones democráticas, a participar más en actividades políticas y ser más activos en organizaciones civiles (Patxon, 2007).

Atendiendo a los resultados del Informe País sobre la calidad de la ciudadanía en México (Instituto Federal Electoral [IFE], 2014) se encontró una asociación entre el nivel de confianza que se reporta de manera global hacia las instituciones con el nivel de

confianza que se tiene de manera general hacia otros, ellos la denominan confianza interpersonal, pero puede nombrarse como confianza generalizada desde otros autores. Cuando las personas encuestadas reportaron altos niveles de confianza hacia otros (conocidos o desconocidos), su porcentaje de confianza institucional general fue de 41%, un valor 8% más alto, a comparación del 33% que expresaron las personas que dijeron que no confían en otros.

En estudios internacionales, Scholz y Lubell (1998) encontraron en una muestra estadounidense, que la confianza que las personas expresaron hacia su gobierno y hacia los otros ciudadanos se ve reflejada en el cumplimiento en el pago de impuestos. Eek y Rothstein (2005) encontraron que en naciones donde existen altos niveles de confianza generalizada, los ciudadanos reportan mayor confianza hacia sus autoridades y un apoyo en las decisiones de sus instituciones en general. Morales (2008) mostró que los bajos niveles de confianza hacia las instituciones en Chile pueden influir en la satisfacción que los ciudadanos reportan hacia la democracia, es decir, si los residentes perciben un esfuerzo por parte de su gobierno y una capacidad real para cubrir sus demandas la confianza institucional aumenta, pero cuando esto no ocurre los ciudadanos expresan su poco apoyo al sistema de gobierno mediante una baja participación electoral (ya sea por la no inscripción en el padrón electoral o por la abstención voluntaria).

Otra ruta que puede seguir la relación entre la confianza generalizada y la confianza hacia las instituciones es, que una de ellas se presente como compensación a los bajos niveles de la otra. Algunos autores han encontrado que cuando la confianza en el nivel de *individuo a individuo* falla existen arreglos institucionales y culturales para mejorar la vida de los integrantes de dicha sociedad aún en ausencia de confianza (Hardin, 2002). Las

instituciones en este sentido funcionan como monitores y como ejecutoras de sanciones en el comportamiento de las personas (Levi, 2000; Cook, 2001). Las *buenas instituciones* pueden funcionar como incentivos para comportarse de manera confiable (Nannestad, 2008) mediante la disminución del riesgo asociado a la confianza con otras personas o desde otra postura, también se puede esperar que las instituciones actúen de acuerdo a las normas sociales (Fukuyama, 1995).

En lo que respecta a la medición de la confianza hacia las instituciones otra clasificación a nivel nacional es la que aporta la Quinta Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Prácticas Ciudadanas (ENCUP, 2012), en la que se les preguntó a las personas en una escala de 0 “nada” a 10 “mucho” qué tanto confía en algunas instituciones. Las instituciones mejor evaluadas fueron la familia (78%), los médicos (66%), la iglesia (64%), los maestros (63%) y el ejército (61%). Por el contrario, las instituciones que obtuvieron puntajes más bajos fueron los senadores, los diputados y los partidos políticos, todos con un 44%, y la policía con un 43%. Este mismo patrón de resultados se muestra en el Informe País sobre la calidad de la ciudadanía en México (IFE, 2014), donde se les preguntó a los ciudadanos, en una escala de “mucho” (1) a “nada” (4), la confianza que tenían hacia ciertas instituciones, las cuales se presentaron con tarjetas. En esta medición, en semejanza a lo observado en el 2012, las tres instituciones con mayor nivel de confianza percibida por la ciudadanía fueron el ejército (62%), los maestros (56%) y las iglesias (55%), mientras que las instituciones con los niveles más bajos fueron los partidos políticos, con un 19%, y los diputados, con un 18%.

Debe hacerse notar que aunque cambien de posición las instituciones según el estudio y el año, se mantuvieron constantes las tres mejor evaluadas (ejército, maestros e

iglesias) y las dos peor evaluadas (partidos políticos y diputados). Sin embargo los porcentajes globales bajan, e incluso en las instituciones mejor evaluadas, los puntajes siguen estando apenas por arriba del 50%.

Dada la importancia de la confianza para la interacción entre los individuos en el nivel tanto individual como en los grupos más extensos de la sociedad, es importante entender cómo funciona la confianza y las variables que puedan afectarle positiva y negativamente. En este sentido, estudios previos (Tyler, 2001; Messick & Kramer, 2001) han mostrado que la identidad social, entendida como “aquella parte del autoconcepto de un individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo (o grupos) social junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia” (Tajfel, 1984 p.292) tiene un efecto positivo en los juicios de confianza hacia otras personas percibidas como integrantes de su propio grupo, es decir la identificación basada en categorías amplias, como la identidad nacional, permite alcanzar y extender la confianza hacia otras personas que no son necesariamente cercanas para reducir la complejidad de la realidad social (Stolle, 2002), en este argumento no es tan importante que la persona en la que se confía cumpla las expectativas, por el hecho de ser perteneciente al grupo será más fácilmente disculpada (Messick & Kramer, 2001).

Otra de las variables previamente estudiadas que podría estar mermando la confianza ciudadana generalizada y hacia las instituciones es la orientación a la dominancia social entendida como el grado de preferencia de las personas hacia las relaciones igualitarias o jerárquicas (Pratto, Sidanius, Stallworth & Maller, 1994), es una manera en la que los individuos tratan de comprender su realidad y una variable de utilidad para predecir la aceptación o el rechazo de la persona a las ideologías o políticas relevantes en las

relaciones intergrupales. En las sociedades con altos niveles de desigualdad (situación común en países latinoamericanos) los diferentes grupos no perciben que compartan los mismos objetivos, por lo que es probable que la confianza generalizada sea baja mientras la confianza particularizada entre cada grupo sea alta, en este contexto cada grupo verá por sus propios intereses, no existiendo una identificación con el grupo más grande (la nación) y la percepción de las demandas de otros grupos irán encaminadas a un conflicto que reducen su propio bienestar (Rothstein & Uslaner, 2005). En los apartados siguientes, se abordarán a profundidad y se justificarán más ampliamente estas relaciones planteadas como hipótesis.

Confianza

La confianza en este trabajo fue definida como la valoración subjetiva que un agente realiza hacia otro individuo, grupo o institución sobre las probables acciones que efectuará, en beneficio o al menos no en un perjuicio hacia su persona, en un contexto donde estas operaciones no pueden ser supervisadas (Gambetta, 2000).

La confianza puede ser abordada desde varias ciencias sociales –sociología, economía, política, psicología- (Stolle, 2002). Dentro de su estudio pueden diferenciarse por lo menos dos enfoques en psicología. Uno que la ha abordado como un rasgo de personalidad o disposición a confiar (Rotter, 1971, 1980 en Kramer, 1999) dónde se evalúa la confiabilidad de los demás tomando como marco de referencia las experiencias personales de quien realiza la valoración. En el segundo enfoque se trabaja la confianza desde un aspecto social, como una evaluación generalizable al funcionamiento del mundo (Hardin, 2000), en la cual podrían integrarse creencias de la benevolencia de la naturaleza

humana (Yamagishi & Yamagishi, 1994), la solidaridad o la igualdad (Rothstein & Uslaner, 2005) dependiendo del autor.

Uno de los enfoques más empleados, desde una postura social, es la teoría de los intereses encapsulados de Hardin (2002) que entiende a la confianza como un fenómeno cognitivo, es decir, como una expectativa (que puede ser equivocada o no) acerca del comportamiento de los demás y que puede afectarme, se resalta qué tanto la otra persona comparte mis *intereses* y qué tanto estas motivaciones mutuas se materializan en una acción o conducta que traiga beneficios para todas las personas involucradas.

En tanto que la confianza es una expectativa acerca del comportamiento de otros, existe el riesgo de que la valoración realizada de alguien como confiable no sea congruente con lo que al final ocurre, junto con las consecuentes pérdidas asociadas a ese error de cálculo (Levi, 1998). Se consideran tres condiciones en este contexto, la probabilidad subjetiva que se le asigna al otro como persona digna de confianza, las pérdidas potenciales en caso de que no sea digno de confianza y las ganancias potenciales en caso de que se cumpla la confianza dada (Herreros, 2004).

En la acción de confiar se dispone de poca información sobre las personas o situaciones en general para realizar inferencias de que el comportamiento de los demás corresponderá o no a la confianza otorgada (Yamagishi & Yamagishi, 1994), por lo que se está en condiciones de ignorancia o incertidumbre (Gambetta, 2000). Por su parte Nooteboom (2010) expresó que la esencia de la confianza es que existe un riesgo asociado con la poca información conocida, pero al mismo tiempo la condición de una mínima evidencia de que se aportará al menos un beneficio a la persona que toma la decisión de

asumir el riesgo y confiar. Esto lleva a pensar en la confianza como una *paradoja*, dado que si se tuviera la información en su totalidad ya no se hablaría de confianza al carecerse de los riesgos.

Durante esta situación específica, la confianza tiene cuatro dimensiones o componentes principales a partir de los cuales surgen su gran variedad de definiciones. Se cree que la persona en la que se confía tiene cuatro características, es (a) competente (la persona sabe de lo que habla y toma decisiones que otros podrían apoyar porque beneficia a todos) , (b) abierta (la persona es honesta sobre sus intenciones), (c) se preocupa por el bienestar del que confía en él (la persona no tomara una postura oportunista con otros) y d) existe una congruencia entre lo que lo motiva (intenciones) y el comportamiento que refleja hacia quien confía en él (la persona es constante en sus acciones y respaldan su forma de pensar) (Mishra, 1996). Otros autores (Cook, Hardin, Levi, 2005) consideran únicamente dos condiciones previas necesarias para la conducta de confiar, (a) la creencia en la competencia de otras personas para hacer lo que se les confío hacer y (b) la creencia de que esas personas encuentran también una motivación y beneficios propios por actuar en beneficio del otro (beneficios mutuos). Por ejemplo, cuando dejas tu automóvil en cierta agencia porque confías en que harán un buen servicio y a su vez ellos mantienen la calidad para que no perder clientes.

Hardin (2002) argumentó que muchas de las relaciones de confianza que experimentan las personas podrían caer en tres categorías principales: (a) las relaciones o interacciones constantes, como las que se dan con familiares y personas cercanas ; (b) aquellas relaciones que están respaldadas por las instituciones, como en las cuestiones laborales, relaciones jefe-empleado que se otorgan derechos y obligaciones explícitas, o en

aquellas organizaciones donde se presta algún servicio; y (c) aquellas interacciones que son mediadas por otros (o terceras partes, no institucionales) como las relaciones que pueden darse en asociaciones civiles informales.

La confianza se genera y desarrolla desde los grupos más básicos en donde se encuentra la persona, como la familia, los amigos, los vecinos. La confianza que surge con las personas cercanas suele ser la más extensa en la vida interpersonal cotidiana, porque las relaciones que establecemos lo hacemos con la intención de que sean continuas y aquí se resalta el compromiso (Hardin, 2002). Se vuelven relevantes porque es en este tipo de relaciones a nivel micro donde se moldean las normas que permiten la convivencia con otros así como la habilidad para generar estos códigos de conducta a grupos de macronivel (Welch et al., 2005).

Sobre la confianza podrían influir aspectos como: (a) la experiencia -situaciones similares y los resultados que se obtuvieron en ellas-; (b) la reputación de la otra persona - los comentarios de otras personas que han tratado con la persona sobre la que se emitirá un juicio de confianza y cómo se comportó con ellos-; (c) la comprensión de las motivaciones -valoración individual de los resultados que se podrían obtener y si son recíprocos o en el caso de que el beneficio sea solo para una parte de las involucradas, que exista el conocimiento y acuerdo por todas las personas afectadas de que así sucederá- y (d) las condiciones mismas en las que se está realizando la evaluación de una situación -si el contexto es sospechoso o todo lo contrario- (Nooteboom, 2010).

De manera complementaria, aspectos como las asimetrías en la información (que una parte conozca más datos y eso pueda propiciar desventaja en alguna de las personas

involucradas), el manejo del poder (la acción de confiar no se da en las mismas condiciones para todos), los recursos o las oportunidades alternativas podrían inducir a la desconfianza (Cook, Hardin & Levi, 2005).

Autores como Cook (2001) consideran que en contextos donde no se amerita otorgar confianza a otros, lo más funcional podría ser una conducta escéptica, patrón que Hardin (2005) etiqueta como desconfianza generalizada o endémica. En este trabajo no se abordará a la confianza y desconfianza como opuestos, la postura elegida es que generalmente no se puede decir que una persona toma la decisión de confiar o de desconfiar, más bien ambos son grados del conocimiento de la confiabilidad o falta de confiabilidad de otra persona, grupo, institución basados en términos de probabilidad o una evaluación relativa.

La confianza ha sido nombrada de varias maneras dependiendo del autor, confianza social o interpersonal (Fukuyama, 1995), confianza generalizada y confianza particularizada (Hardin, 2002), confianza moral (Uslaner, 2002), confianza basada en identidad (Tajfel, 1984, Messick & Kramer, 2001), confianza hacia las organizaciones (Kramer, 2001), confianza hacia las autoridades (Tyler, 2001) confianza hacia el gobierno (Levi, 2000) (véase Stolle, 2002; Nannestad, 2008; Bauer, 2015). En este trabajo se abordará la confianza generalizada por ser uno de los enfoques que se ajusta con mayor exactitud al tipo de relaciones actuales, donde muchas veces las personas se conocen poco y se desarrollan en contextos que suelen ser muy diversos o heterogéneos (Montero et al. 2008) y la confianza hacia las instituciones por los estudios que establecen una correlación positiva entre la confianza generalizada y la confianza hacia las instituciones (Levi, 2000; Newton & Norris, 2000; Paxton, 2007; Rothstein & Stolle, 2008; IFE, 2014).

Confianza generalizada

Hardin (2002) argumentó que existen dos escenarios de encuentros con otros en los que los niveles de confianza están definidos. Cuando la persona es conocida, la confianza está determinada por las experiencias previas con esa persona (esto debe ser llamada confianza basada en conocimiento, confianza privada o particularizada). La segunda situación se presenta cuando la persona no es conocida y se utilizan generalizaciones de experiencias con otros para formar un juicio (confianza generalizada).

La confianza generalizada ha sido uno de los constructos más empleados para el estudio de la confianza social (Bauer, 2015) y el enfoque central de la escuela del capital social, así como de muchos trabajos relacionados con las actitudes y comportamientos cívicos (Fukuyama, 1995; Stolle, 2002) por ser un tipo de confianza muy sensible a los comportamientos oportunistas (Herrerros, 2004).

La confianza generalizada vincula a las personas con aquellos que son diferentes a uno mismo, contribuye al desarrollo de una sociedad más igualitaria (Rothstein & Uslaner, 2005). En las sociedades con altos niveles de desigualdad, los diferentes grupos no perciben que compartan los mismos objetivos, por lo que es probable que la confianza generalizada sea baja mientras la confianza particularizada entre cada grupo sea alta, en este contexto cada grupo verá por sus propios intereses y verá las demandas de otros grupos a manera de conflicto y que reducen su propio bienestar (Rothstein & Uslaner, 2005). Delhey y Newton (2003) encontraron que los niveles de confianza generalizada tienden a ser más altos en individuos que consideran que en su país existen pocos conflictos sociales y en los países

donde se perciben divisiones sociales y económicas marcadas los niveles de confianza tienden a ser menores.

Rothstein y Stolle (2008) investigaron la formación de la confianza generalizada en relación con las características y la estructura de las instituciones políticas. Reconocen una correlación entre los dos tipos de confianza –confianza generalizada y confianza hacia las instituciones-, pero ven la confianza generalizada principalmente como un predictor de confianza política. Un problema para algunas formas de confianza hacia las instituciones es que caen dentro de la etiqueta *confianza hacia el gobierno*, una posible explicación es que las instituciones asumen un rol partidista y por ende las personas que comparten su ideología mostrarán confianza, condición contraria a las personas que piensan de manera distinta expresarán desconfianza hacia ellas.

Rothstein y Stolle, (2008) argumentan que en sociedades en las que no se puede garantizar la imparcialidad de las instituciones de orden, los ciudadanos expresan menor confianza en este tipo de instituciones y también niveles más bajos de confianza generalizada.

Confianza en instituciones

Das y Teng y Hudson (2004 en Segovia et al, 2008) han distinguido tres aproximaciones al estudio de la confianza en instituciones: (a) el estudio de las propiedades de una institución que la hacen confiable o no confiable, (b) el estudio de las propiedades psicológicas de las personas que evalúan la institución como confiable o no, y (c) el estudio de la percepción de la relación de las instituciones con quien la percibe como confiable o no.

El juicio de confianza sobre una institución puede involucrar las expectativas de comportamiento, consideraciones acerca de los atributos de la institución, la confianza que despiertan los cargos específicos y las reacciones subjetivas de la misma persona que está juzgando (Brussino & Acuña, 2015; Segovia et al, 2008).

La confianza puede basarse en categorías, en la experiencia previa y en la familiaridad. El primero de estos conceptos alude a la extrapolación a la institución en su conjunto de atributos de un miembro o una parte saliente de ella (Brewer, 1981; Kramer, 1999). En este sentido, al generar un juicio de confianza hacia una institución, las personas podrían basarse en la evaluación que hacen de un aspecto más conocido a más llamativo de la institución, como por ejemplo su autoridad máxima.

En segundo lugar, Kramer (1999) plantea también que la confianza puede basarse en el aprendizaje generado en la experiencia de interacción con una institución. Se confiaría en aquellas instituciones de las que, en la experiencia pasada, se han confirmado las expectativas.

En tercer lugar, desde un punto de vista psicológico, la familiaridad puede jugar un rol importante cuando no se tienen suficientes recursos para llevar a cabo un juicio informado acerca de la confianza en una institución (Kramer, 1999).

Hardin (2001) ha centrado el análisis de la confianza hacia una institución en el conocimiento que tienen las personas sobre ellas. En la medida que el conocimiento de una institución permite relacionar los atributos de la misma con su ejecución, este conocimiento permitiría generar confianza, porque uno sabría qué se le puede pedir a una institución,

cuáles son sus recursos y competencias, y en función de ello podríamos confiar o no en sus posibilidades para cumplir sus metas.

El enfoque que se tomó en este trabajo para la confianza en las instituciones, fue desde la percepción que las personas expresan sobre una institución (Das & Teng; Hudson, 2004 en Segovia et al, 2008) la consideraremos como la evaluación que las personas realizaran sobre la capacidad (preparación y recursos) y sobre la benevolencia (auténticas metas de bienestar de los ciudadanos) de las instituciones (Segovia, Haye, González, Manzi & Carvacho 2008; Plotno, Krause & Lederman 2009).

Segovia y colaboradores (2008) definieron la *capacidad* de una institución como la efectividad que las personas le atribuyen a la misma con base en el conocimiento que tienen de ella y de otras consideraciones que las personas involucren en el juicio. La *benevolencia* es la creencia de que la institución será fiel y responderá positivamente a la confianza en ella depositada porque tiene la voluntad de contribuir al bien del otro, esto es, un genuino interés por el bien común.

Sincronizando ambas definiciones de confianza (generalizada y hacia las instituciones) la forma en que se midieron en esta investigación fue con el juicio individual que realizan las personas con base en la información que tienen de las instituciones elegidas desde un enfoque cuantitativo. Ambos tipos de confianza implican tanto la expectativa de que no exista una postura oportunista, como la creencia en la capacidad del otro (persona o institución) para realizar la función que le fue asignada. Con respecto a la confianza hacia los demás se retoma el enfoque de confianza generalizada por ajustarse con mayor exactitud al tipo de relaciones actuales, donde muchas veces las personas se conocen poco

y se desarrollan en contextos que suelen ser muy diversos o heterogéneos (Montero et al. 2008). Por su parte algunos autores han encontrado que cuando la confianza en el nivel de *individuo a individuo* falla las instituciones pueden funcionar como monitores y ejecutoras de sanciones en el comportamiento de las personas (Levi, 2000; Cook, 2001) mediante la disminución del riesgo asociado a la confianza que se le otorga a otros (Nannestad, 2008).

Identidad social

Uno de los factores que pueden afectar la confianza, tanto generalizada como hacia las instituciones es la identidad social. La identidad social es definida como “aquella parte del autoconcepto de un individuo que deriva del conocimiento de su pertenencia a un grupo (o grupos) social junto con el significado valorativo y emocional asociado a dicha pertenencia” (Tajfel, 1984 p.292). Es decir, las creencias que tiene el individuo acerca de quién es –autoconcepto- (Gabino, 2013) se obtienen, en parte, a través de un proceso de comparación con los otros. Sobre estas percepciones influyen el contexto donde se desarrolla la persona y la retroalimentación que los demás le transmiten según la imagen que la persona les muestra de sí misma (Tajfel, 1984). En este ir y venir de percepciones también se manifiestan emociones -autoestima- (Tajfel, 1984)), lo esperado es que la persona pertenezca a un grupo que la haga sentir bien (Espinosa, 2003).

La identidad social es tanto un proceso de construcción continua como un resultado (Carter, 2006). Como proceso, la identidad se construye mediante la categorización social. La categorización consiste en el proceso cognitivo de crear conjuntos con base en ciertas características para simplificar y comprender nuestra realidad (Tajfel, 1984), cuando esta

clasificación se realiza con personas se conoce como categorización social (Espinosa, 2003).

Dentro de la categorización social, los rasgos o características individuales de las personas pueden tomarse como dimensiones para compararlas, algunas características podrán atribuirse subjetivamente (según la experiencia cultural y personal) a ciertos conjuntos de individuos, de tal manera que cuando se posee poca información de una persona específica se le proporcionarán características que conocemos tienen otras personas de su misma clase (Espinosa, 2003).

Cuando se cuenta con muy poca información para realizar un juicio lo que se intentará en primer momento será buscar indicios que apoyen las supuestas características de una categoría seleccionada en lugar de resaltar las evidencias en contra (Espinosa, 2003). De manera complementaria, cuando se busca concluir el proceso de clasificación existe una tendencia a exagerar las diferencias que pertenecen a otras categorizaciones y a minimizar las diferencias que puedan existir con la categoría seleccionada (Tajfel, 1984). Por ejemplo si la idea general es que los mexicanos son de piel morena y se conocen a personas que no entran en esta categoría, atendiendo al primer punto del párrafo se podría ajustar la percepción que realiza la persona a que no todos los mexicanos lo son (morenos) pero sí la mayoría; integrando la tendencia de exagerar y minimizar las diferencias entre las categorías, en este mismo ejemplo se podría dar la explicación que si hay personas con tonos de piel más clara entre los mexicanos pero a su vez este tono no se parece al de otras personas con diferente nacionalidad, es decir, ya son parte de la categoría (mexicanos, morenos o no) pero se engrandece la diferencia con las otras aunque no sea tan heterogénea la característica dentro del mismo grupo.

Como resultado de este proceso de categorización social, surge la identificación, los individuos tienden a cambiar sus conductas y pensamientos para adaptarlas con base en lo que el mismo grupo espera de todos sus miembros, es decir, se aceptan las normas que impone el grupo y la forma en que se percibe la información del exterior pasa por el filtro que el grupo asigna de manera implícita o explícita (Carter, 2006).

Para compartir una identidad en un determinado endogrupo son importantes ciertos criterios, tales como un comportamiento similar, la proximidad geográfica, la frecuencia en la interacción o un destino común (Stolle, 2002). Cuando las personas forman parte de una categoría ocurren dos procesos más, el de autocategorización y el de comparación social (Tajfel, 1984). En la autocategorización la persona se compara a sí misma y se considera parte de una categoría. En la comparación social se resalta la tendencia de las personas a evaluar sus opiniones y capacidades comparándolas con las de otras personas o grupos buscando acuerdos que les permitan pertenecer e identificarse con grupos que son significativamente distintos de otros (Carter, 2006) y que les permitan tener una identidad social positiva. Esto resulta en una distinción entre *nosotros* y *ellos* (Tajfel, 1984, Espinosa, 2003).

Cuando los individuos caen en cuenta de su identidad grupal, tiende a aparecer una preferencia por el propio grupo y sus características, así como una tendencia a apoyar a sus integrantes. Este fenómeno, es conocido como sesgo endogrupal (Tajfel, 1984) y fue propuesto como uno de los hallazgos de los estudios experimentales con grupos mínimos donde se dividían a las personas de acuerdo a criterios que se suponían poco importantes para los participantes (Billig & Tajfel, 1973 en Tajfel, 1984). El sesgo endogrupal o la preferencia por aquellas personas con las que se comparte una categoría social (Espinosa,

2003) se observa como un fenómeno importante en la medida en que los eventos que afecten o favorezcan al grupo elegido o a algún miembro del mismo también ejercerán efectos en la persona que pertenece a dicho grupo (Smith, 2003 en Espinosa, Calderon-Prada, Burga & Güímac, 2007).

Integrando en este punto la confianza, la identificación basada en categorías sociales permite alcanzar y extender la confianza hacia otras personas, es decir, el hecho de pensar en categorías amplias para reducir la complejidad de la realidad social puede ser conceptualizado también en el desarrollo de la confianza (Stolle, 2002).

En una versión extrema de este argumento, las personas quienes se identifican completamente con miembros de su propio grupo, toman las necesidades y deseos de otros como logros personales -como una forma de confiar en- (Lewicki;Bunker, 1996 en Stolle, 2002). De manera más general las personas confían en quienes sienten cercanos, en quienes creen similar a ellos, o quienes les son familiares (Staub, 1978 en Stolle, 2002).

La identidad social negativa ocurre cuando la pertenencia a un grupo no aporta elementos positivos al autoconcepto y autoestima de los miembros que lo integran (Hoyos, 2001). Surge de la comparación que los individuos realizan con otros grupos y se perciben a sí mismos en una posición de desventaja, por poseer menor prestigio, poder, o recursos deseados dentro del contexto donde se desarrollan (Espinosa, 2003). Podría considerarse el fenómeno contrario al sesgo endogrupal.

Identidad social y confianza

Este proceso de identificación se considera más probable con familiares, amigos u otras relaciones cercanas, sin embargo los partidarios de esta propuesta tratan de llevarla

más lejos tratando de explicar cómo la confianza puede desarrollarse más allá de las personas que se conocen directamente (Stolle, 2002). Como una consecuencia del cambio del nivel personal al nivel social de identidad grupal, el individuo puede adoptar un tipo de “confianza despersonalizada” o generalizada basado en la afiliación de una sola categoría (Brewer, 1981 en Stolle, 2002). El mecanismo que genera esta consecuencia es que las personas confían en aquellos con quien comparten y reconocen una identidad de grupo mucho más que con otros con los que no ocurre esto (Messick & Kramer, 2001). En este argumento no importaría si la persona en la que se confía va a cumplir con las expectativas, en efecto, la persona será disculpada más fácilmente si pertenece al grupo. Los límites de bajo riesgo de confianza interpersonal pasan necesariamente por el conocimiento personal y el costo de la negociación recíproca con otros individuos, es decir el lugar donde la persona se desarrolla y con quienes interactúa son un antecedente para la confianza como rasgo individual (Stolle, 2002).

Además de las características individuales, las características del contexto social son determinantes cruciales que pueden influir en la evaluación de confiabilidad que se realiza de otros (Ellemers, Spears & Doosje, 2002), En los países, las variaciones sistemáticas en su estructura política, así como las características culturales podrían influir en los niveles de confianza generalizada (Patxon, 2007). Otros autores que intentan decidir entre cuál es más importante, si el self individual y el self colectivo, o la identidad personal y la identidad social, consideran que un enfoque más fructífero es especificar las condiciones bajo las cuales es más probable que tome prevalencia una sobre la otra y cuál es el efecto (Ellemers et al., 2002).

De manera típica y más apegada a lo real, las personas suelen identificarse con más de un solo grupo y lo destacado de esto es que la diversidad de los grupos depende del contexto. En este mismo sentido las personas tienen varias sub-identidades (Carter, 2006). Por otra parte, en algún momento una identidad como el género podría ser favorecida sobre otra como la nacionalidad o cualquier otra, dependiendo de las circunstancias (Stolle, 2002). Tajfel (1984) y Turner y colaboradores (1987 en Carter, 2006) mostraron a través de experimentos psicológicos que los individuos se identifican con varios grupos simultáneamente, pero exhiben un comportamiento típico del grupo que es más relevante en un determinado ajuste.

Allport (1979 en Carter, 2006) propone un modelo básico de identidades sociales como círculos concéntricos, en el que establece identidades en siete grupos, que van de la familia, el vecindario, la ciudad, el Estado, el país, la condición racial y la humanidad, donde cada círculo representa un diferente nivel de inclusividad. Este modelo se basa en la suposición de que la importancia de una identidad sobre otras depende de la intensidad de la interacción con los miembros del grupo y de la habilidad de los miembros del grupo para verse a sí mismos como representativos igualitarios del grupo. O dicho con otras palabras, que tan importante es para la persona la o las relaciones que se desarrollan en su grupo y al mismo tiempo el grado en el que sus aportaciones, sean conductas o ideas, son tomadas en cuenta en igualdad a comparación de los demás miembros del grupo (Carter, 2006).

Allport (1979 en Carter, 2006) establece que a medida que el grupo se vuelve más amplio, esta habilidad o deseo de permanencia decrece, en esta misma línea y en sentido opuesto, los grupos pequeños podrían convocar más fácilmente a acciones colectivas que los grupos más grandes.

Sin embargo, Brewer (1991 en Carter, 2006) notó varios problemas con esto, al hacer una correspondencia simple entre el tamaño del grupo con la potencia de la interacción, argumentando que las personas suelen juzgar en términos de similitudes y diferencias, es decir, las personas tienen la necesidad psicológica de ver que los grupos a los que pertenecen son claramente distintos de otros. Estas distinciones con frecuencia juegan el rol de desarrollar un autoconcepto positivo. Esto también podría expresarse como que los individuos tienden a compararse con otros y considerar que su grupo es mejor y por extensión ellos se sentirán bien.

Mientras que las diferencias intergrupales ayudan a crear un sentimiento de ser especiales, la similitud dentro de un grupo ayuda a estabilizar vínculos necesarios entre los miembros, construyendo un sentimiento psicológicamente necesario de pertenencia. En este sentido la teoría de la distinción óptima de Brewer (1991 en Carter, 2006) captura la importancia del balance entre las necesidades por similitud y por diferencia.

La fuerza relativa de las necesidades por asimilación (pertenencia) y diferenciación (distinción) depende de un número de factores, incluyendo preferencias individuales y el tamaño de grupo como las más importantes (Carter, 2006).

De acuerdo con la teoría de Brewer (1991 en Carter, 2006) conforme el tamaño del grupo se incrementa, en cada miembro del grupo la necesidad de asimilación se reduce, pero la necesidad de diferenciación se incrementa provocando dos fenómenos principalmente. En grupos altamente diferenciados, la necesidad de asimilación puede ser muy pequeña para permitir un grupo sustentable y significativo, es decir, es tanta la diversidad del grupo que es difícil encontrar algo que sea común para todos y los mantenga

unidos. Y de manera contraria, en grupos altamente homogéneos se pueden abordar de manera inadecuada la necesidad de diferenciación de los miembros y por lo tanto puede fracasar en motivar a los miembros a contribuir en el grupo, dado que conlleva a un compromiso limitado. En otras palabras, se frustra el desarrollo individual que también es necesario provocando que el deseo de apoyar al grupo se perciba como ajeno y en consecuencia puede no ser lo mejor que pueda aportar la persona o suficiente para lo que el grupo requiere.

Si la necesidad de asimilación no se consigue, habrá muy pocos intereses en común para la acción colectiva y las diferencias individuales obstruirán la cooperación (Carter, 2006). Esto también pueda dar paso a la formación de la identidad social negativa.

De entre todos los tipos de identidad social, la identidad nacional toma relevancia al proporcionar información que podría servir para prever el comportamiento de los ciudadanos frente a ciertos acontecimientos nacionales relevantes, como son los actos electorales o la formación de movimientos de cambio social. De manera complementaria el conocer cómo se construye la identidad de las personas hacia su país ofrece en sus gobernantes la posibilidad de identificar las acciones que podrían realizar para promover o minimizar ciertos sentimientos asociados a la nación (Hoyos, 2001).

Identidad nacional

La identidad nacional es entendida como un tipo específico de identidad social que será definida para este trabajo como “el sentido de pertenencia o la afiliación psicológica a grandes grupos como una nación, la cual actúa como una categoría social” (Espinosa, Beramendi & Zubieta, 2015).

Tajfel (1984) realizó estudios con niños ingleses de 6 a 12 años encontrando que se muestra una preferencia por el propio país antes de que exista una comprensión adecuada del concepto nación, en un principio llega a realizarse la comparación atendiendo a alguna característica física la cual disminuye con la edad. Sin embargo también existe la posibilidad de que se desarrolle un estereotipo negativo si se presentan a los extranjeros con características físicas similares a las nacionales. Para un concepto de nación más maduro se pasa de los estereotipos físicos a considerarse las actitudes positivas hacia el propio país.

Nigbur y Cinnirella (2007) encontraron en una muestra inglesa que la evaluación que los participantes realizaron de su propio grupo nacional a través de la comparación intergrupala (entre naciones) y de la comparación temporal (aspectos positivos y negativos de la historia del país) fue positiva, es decir cuando se compararon a sí mismos con otros países y contra aspectos históricos propios, se exhibió una identidad nacional positiva, incluso cuando los episodios históricos no fueron del todo positivos hubo una tendencia a tratar de justificarlos. Robinson (2012) encontró una relación positiva entre la identidad nacional y el nivel de confianza generalizada en un estudio realizado con varios países africanos.

En el estudio de la identidad nacional en específico en los países latinos se han encontrado según Salazar y Salazar (1998) tres concepciones complementarias. La primera se describe como el conjunto de rasgos distintivos, características objetivas que comparten los miembros de una nación; la segunda ha estado orientada por la descripción y análisis de contenidos autoestereotípicos vinculados a una categoría nacional y por último la descripción y análisis de la identidad como una auto-clasificación intersubjetiva vinculada a una categoría social nacional.

Orientación a la Dominancia social

La teoría de la dominancia social parte del principio de que todas las sociedades humanas tienden a estructurarse como sistemas de jerarquías sociales basadas en grupos. Esta estructura jerárquica tiene como mínimo uno o un pequeño número de grupos dominantes y hegemónicos en la cima y uno o más grupos subordinados en la base. Se proponen tres sistemas grupales desde esta postura que constituyen estructuras jerárquicas básicas en casi cualquier sociedad; un sistema basado en la edad, donde los adultos dominan a los más jóvenes, un sistema de género, donde los hombres dominan a los mujeres, y un tercer sistema arbitrario, que genera jerarquías basadas en constructos sociales relevantes dentro del contexto histórico y situacional particular de cada sociedad (e.g. La religión, la clase social, la nacionalidad) (Sidanius & Pratto, 2001).

El grupo dominante se caracteriza por tener una posesión muy grande y desproporcionada de *valor social positivo* (e.g. poder, autoridad política, el mejor sistema de salud existente, alto estatus social), o todas aquellas cosas materiales o simbólicas que la gente se esfuerza por conseguir. Por el contrario los grupos subordinados poseen una cantidad muy grande e igual de desproporcionada de *valor social negativo* (poco poder, poco estatus social, ocupaciones de bajo estatus y alto riesgo, sistema de salud pobre) (Sidanius & Pratto, 2001).

La dominancia social propone que las sociedades minimizan los conflictos entre diferentes grupos mediante la creación de consensos a través de los cuales existen ideologías que promuevan la superioridad de un grupo sobre otros (Sidanius et al., 1994). En este sentido, la dominancia social es una manera en que los individuos tratan de

comprender su realidad y se basa en la aceptación de *mitos de legitimización*, que son actitudes, valores, creencias, estereotipos e ideologías que proporcionan una justificación moral e intelectual acerca de las prácticas sociales y la distribución del valor social en un sistema (Sidanius & Pratto, 2001). Estos mitos se clasifican en dos tipos de supuestos principales. Los de primer tipo son los *mitos de legitimización que mantienen (enhance) las jerarquías*, en los cuales se justifican las prácticas sociales que mantienen la desigualdad social, por ejemplo, en el racismo clásico, donde el grupo de personas blancas promovió una superioridad sobre otros grupos étnicos, entre ellos las personas de raza negra. Esto llevó a la justificación y legalización de ciertas conductas como la esclavitud. Por el contrario, *los mitos de legitimización atenuantes de las jerarquías* promueven aquellas prácticas sociales que reducen la desigualdad social, por ejemplo en algunas religiones como el catolicismo se respalda la idea de que ante los ojos de Dios todas las personas son iguales, se promueve el estilo de vida austero o la solidaridad de los que más tienen hacia los grupos desfavorecidos como enfermos, pobres, niños o ancianos (Sidanius et. al, 1994).

La orientación a la dominancia social es el constructo psicológico de esta teoría. Se define como una diferencia individual que refleja el grado de preferencia por el estilo de relaciones, o bien igualitarias, en un extremo del continuo, o bien jerárquicas, en el otro extremo, dentro de un sistema social. La orientación a la dominancia social puede involucrar cualquier tipo de distinción grupal que sea relevante para el contexto social, involucrando aspectos como el sexo, el género, la clase social, la religión o la nacionalidad (Sidanius & Pratto, 2001). Estos constructos se operacionalizan para su medición en dos dimensiones dominancia grupal y oposición a la desigualdad (Sidanius & Pratto, 1994).

Considerando las características de la dominancia social, las implicaciones de este constructo para la identidad nacional y la confianza generalizada y hacia las instituciones son importantes por el nivel de influencia que puede tener en la naturaleza y en la intensidad de las jerarquías sociales basadas en grupos, es una variable de utilidad para predecir la aceptación o el rechazo de la persona a las ideologías o políticas relevantes en las relaciones intergrupales (Sidanius, Pratto, Martin & Stallworth, 1994).

En las sociedades con altos niveles de desigualdad, situación común en países latinoamericanos, las personas tenderán a identificarse más con su clase o su grupo étnico (o ambas) en lugar de identificarse como miembros de una sociedad más grande, como la nacionalidad. Este patrón impactaría en la confianza que se tiene hacia otras personas y hacia su gobierno (Paxton, 2007). Delhey y Newton (2003) encontraron que los niveles de confianza generalizada tienden a ser más altos en individuos que consideran que en su país existen pocos conflictos sociales, mientras que en los países donde se perciben divisiones sociales y económicas marcadas los niveles de confianza tienden a ser menores. Si los diferentes grupos no perciben que compartan los mismos objetivos, es probable que la confianza generalizada sea baja, mientras que la confianza particularizada entre cada grupo sea alta. En este contexto cada grupo verá por sus propios intereses, no existiendo una identificación con un grupo identitario mayor, como la nacionalidad, y la percepción de las demandas de otros grupos irán encaminadas a un conflicto que reducen su propio bienestar (Rothstein & Uslaner, 2005).

Espinosa y colaboradores (2017) estudiaron la relación entre la identidad nacional y la orientación a la dominancia social en una muestra de cinco países de América latina, encontrando que la dominancia social actúa como un *elemento de desintegración social*.

Las personas con altos puntajes en esta variable exponen afectos negativos hacia grupos que consideran de un menor estatus al suyo, aunque formen parte de un mismo endogrupo en un nivel más alto. En este mismo estudio se observa que la dominancia social se asocia con representaciones negativas de los grupos nacionales en la muestra argentina y peruana, aunque de manera general las correlaciones entre dominancia social e identidad nacional son bajas.

Planteamiento del problema, hipótesis y objetivos

Con base en la revisión teórica presentada previamente, las preguntas de investigación de este proyecto fueron ¿cuál es el efecto que tienen la identidad nacional y la orientación a la dominancia social sobre la confianza generalizada y sobre la confianza hacia las instituciones? y ¿cuál es el efecto que tiene la confianza generalizada sobre la confianza hacia las instituciones? Las hipótesis que se plantearon fueron: (a) La identidad nacional positiva se asociará positivamente con la confianza hacia las instituciones y la confianza generalizada; (b) La identidad nacional negativa se asociará de manera negativa con la confianza generalizada y hacia las instituciones; (c) La dominancia grupal se asociará positivamente con la confianza hacia las instituciones y la confianza generalizada; (d) La oposición a la desigualdad se asociará negativamente a la confianza generalizada y hacia las instituciones; e) la confianza generalizada se asociará positivamente con la confianza hacia las instituciones.

El objetivo del estudio fue conocer el efecto que tienen la identidad nacional y la orientación a la dominancia social sobre los niveles de confianza que reportan las personas

hacia otros individuos con los que conviven y hacia las instituciones. Y conocer el efecto que tiene la confianza generalizada sobre la confianza hacia las instituciones.

Método

Participantes

400 personas, 257 mujeres, 142 hombres y una persona que no refirió su género, todos mayores de edad, con un mínimo de 18 y un máximo de 77 años ($M= 35-08$; $DE= 11.42$), todos residentes de la ciudad de León, Guanajuato. Con relación a su nivel de estudios el 31.4% contaba con licenciatura completa, el 24.1% con preparatoria completa, el 16.3% con secundaria completa, 6.3% tenían diplomado o maestría, 6% reportaron primaria completa, 5.8% carrera técnica, 3.8% refirió primaria incompleta, 2.3% licenciatura incompleta, 1.5% licenciatura incompleta y el mismo porcentaje expresó tener ningún nivel de estudios, 3 personas (0.8%) expresaron secundaria incompleta y sólo una persona correspondiente al (0.3%) tenía doctorado. Considerando su estado civil, el 52.4% fueron casados, 38.4% solteros, 3.9% en unión libre, 3.1% divorciados y 2.3% viudos.

Instrumentos

Se integró una batería de instrumentos además de una sección de datos sociodemográficos.

Para medir la confianza generalizada se tomaron cuatro reactivos del Estudio mundial de valores (WVS, 2014) se adaptaron a una escala tipo Likert con cinco opciones de respuesta de 1 (nada) a 5 (mucho), a excepción de un reactivo que se mantuvo con la

escala del 1 al 10 “Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas”.

Para medir la confianza en instituciones se tomaron 11 reactivos del Estudio mundial de valores (WVS, 2014), se adaptaron a una escala tipo Likert con cinco opciones de respuesta de 1 (nada) a 5 (mucho).

Para medir la orientación a la dominancia social se empleó la Escala de Orientación a la Dominancia Social (SDO) (Jost & Thompson, 2000) integrada por 16 reactivos, divididos en dos dimensiones de 8 reactivos cada una Orientación a la dominancia social-dominancia grupal (SDO-D) y la Orientación a la dominancia social-oposición a la desigualdad (SDO-E), con un formato tipo Likert con 7 opciones de respuesta que van de 1 (totalmente en desacuerdo) a 7 (totalmente de acuerdo). Se tradujo de la versión original y se adaptó a cinco opciones de respuesta. El índice de confiabilidad obtenido mediante el alfa de Cronbach para cada factor fue de .86 para el factor de oposición a la desigualdad y de .81 para el factor de dominancia grupal. Se explica el 46.6% de la varianza total

Se construyó un instrumento para medir la identidad nacional. Se presentaron cuatro columnas, en la primera se les pidió a las personas que escribieran palabras a modo de lista ¿cómo son los mexicanos? En las tres columnas restantes de manera complementaria se les preguntó con base en los atributos presentados ¿Qué tanto me hace sentir avergonzado? ¿Qué tanto me hace sentir orgulloso? ¿Qué tanto tengo yo esta característica? Para ello se les pidió una ponderación en una escala tipo Likert con cinco opciones de respuesta de 1 (poco) a 5 (mucho). }

Procedimiento

Se realizó el levantamiento de datos entre agosto y noviembre del 2016 con habitantes mayores de edad de la ciudad de León, Guanajuato. Se fue a lugares donde hubiera gran cantidad de personas, algunos instrumentos se respondieron de manera autoaplicada y otros a manera de entrevista en consideración de las características individuales, cabe señalar que algunos cuestionarios se aplicaron a personas residentes de la comunidad de Duarte en la periferia de la ciudad para poder tener más variabilidad de los participantes con base al nivel socioeconómico. Se debe mencionar que para evitar alguna medición atípica en la variable identidad nacional debido a las festividades del mes de septiembre, se suspendió el levantamiento de datos en este periodo. Se integró una muestra no probabilística por conveniencia.

Resultados

La sección de resultados se dividió en dos partes, en la primera se abordaron los análisis de confiabilidad y validez del instrumento de orientación a la dominancia social y el manejo de datos para la formación de las variables identidad nacional positiva y negativa. En esta misma sección se realizaron estudios exploratorios para conocer los niveles de confianza generalizada y hacia las instituciones que reporta la muestra.

En la segunda sección de los resultados se pusieron a prueba las hipótesis propiamente del estudio a través de análisis de correlación, la relación entre ambos tipos de confianza (generalizada y hacia las instituciones) y el efecto de la identidad nacional y la orientación a la dominancia social sobre la confianza generalizada y la confianza hacia las instituciones.

Propiedades de los instrumentos

Para verificar la estructura de la Escala de Orientación a la Dominancia Social (SDO) (Jost & Thompson, 2000) se realizó un análisis factorial de máxima verosimilitud con rotación ortogonal Varimax, convergió en 3 iteraciones de las cuales se retuvieron dos factores que coinciden con la propuesta teórica del instrumento integrados por 6 –oposición a la desigualdad- y 8-dominancia grupal- reactivos, se eliminaron dos reactivos porque presentaban cargas en dos factores. Se explicó el 46.6% de la varianza total. Se realizaron análisis de confiabilidad mediante alfa de Cronbach para cada factor, obteniéndose un índice de .86 para el factor de oposición a la desigualdad y un índice de .81 para el factor de dominancia grupal.

Tabla 1.

Solución de análisis factorial exploratorio (máxima verosimilitud) de la Escala de Orientación a la Dominancia Social (SDO).

	Oposición a la desigualdad	Dominancia grupal
Promedio	25.99	17.47
Desviación estándar	4.82	7.10
Alpha de Cronbach	.86	.81
% de Varianza explicada	25.47	21.22
Deberíamos hacer todo cuanto podamos para igualar las condiciones de diferentes grupos sociales.	.829	-.088
Todos los grupos sociales deberían de tener las mismas oportunidades en la vida.	.823	.030

Se debería hacer todo lo posible para que los ingresos económicos de los grupos sociales sean más equitativos.	.814	-0.048
La equidad social debería de ser incrementada.	.803	-0.071
Se tendrían menos problemas si se trataran a los diferentes grupos sociales de manera más igualitaria.	.780	-0.048
Ningún grupo social debería de dominar en la sociedad.	.436	-0.154
En ocasiones, otros grupos sociales deben mantenerse en su lugar	-0.037	.671
Para que mi grupo social consiga sus objetivos, algunas veces es válido usar la fuerza contra otros grupos sociales.	-0.032	.655
Para progresar en la vida, en ocasiones es necesario pasar por encima de otros grupos sociales.	-0.009	.653
Los grupos sociales inferiores deberían permanecer en su lugar.	-0.187	.599
Si ciertos grupos sociales se mantuvieran en su lugar, tendríamos menos problemas.	.064	.577
Los grupos superiores deberían de dominar a los grupos inferiores.	-0.185	.573
Probablemente es algo bueno que ciertos grupos sociales estén en una posición superior y otros en una posición inferior.	-0.138	.571
Algunos grupos de personas son simplemente más dignos o valiosos que otros.	-0.005	.526
La rotación convergió en 3 iteraciones		

Para obtener indicadores de identidad nacional positiva y negativa se tomaron como punto de partida los puntajes a las preguntas “¿Qué tanto me hace sentir avergonzado?” y “¿Qué tanto me hace sentir orgulloso?” para cada uno de los atributos que los participantes enlistaban libremente como definidores de los mexicanos. Se formaron nuevos indicadores que sumaban estos puntajes solo cuando las respuestas en vergüenza u orgullo eran 4 o 5, por considerarse claramente positivos o negativos. Cada participante podía dar un número diferente de definidoras, sin que esto implicara mayor o menor identidad positiva o negativa; para controlar este sesgo se calculó un porcentaje del total de puntos posibles

considerando el máximo de definidoras enlistadas para cada participante. Por ejemplo, un participante con cuatro atributos podía responder con un máximo de 20 puntos considerando la escala Tipo Likert de cinco puntos. Si los cuatro atributos eran positivos y calificaba los cuatro con el máximo en orgullo (cinco puntos), el indicador equivalía al 100%, pero si los evaluaba con cuatro obtenía 16 puntos, que eran el 80% de los 20 puntos posibles. Así, se formaron dos indicadores, uno para identidad nacional positiva y otro para negativa.

En relación a la medición de la confianza generalizada y la confianza hacia las instituciones se realizaron análisis descriptivos y correlaciones con cada uno de los indicadores de identidad y orientación a la dominancia social.

El primer hallazgo fue que de los cuatro reactivos que miden confianza generalizada, tres de ellos *¿qué tanto confías en las personas que conoces por primera vez?, ¿qué tanto confías en la gente que conoces personalmente? Y En una escala del 1 al 10 ¿cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas?* exhibieron valores cercanos a puntajes medios. El reactivo *¿en términos generales diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que no se puede ser tan confiado al tratar con ellas?* fue el único que reflejó la tendencia de las personas de esta muestra hacia una mayor desconfiada.

De manera similar, en la confianza hacia las instituciones las únicas que mantuvieron sus niveles de confianza, en específico bajos, fueron las organizaciones gubernamentales: presidente municipal, gobernador, presidente, partidos políticos y las demás presentaron valores cercanos a la media.

Tabla 2.

Medias y desviaciones estándar de confianza generalizada, confianza hacia las instituciones e identidad nacional positiva y negativa

Reactivos	M	DE
Confianza 1	2.96	1.248
Confianza 2	2.51	1.134
Confianza 3	1.65	.949
Confianza 4	4.72	2.253
¿Qué tanto confías en la iglesia?	3.10	1.427
¿Qué tanto confías en el ejército?	2.99	1.219
¿Qué tanto confías en los maestros?	3.49	.996
¿Qué tanto confías en los policías?	2.39	1.132
¿Qué tanto confías en los partidos políticos?	1.71	1.056
¿Qué tanto confías en el presidente municipal?	1.96	1.210
¿Qué tanto confías en el gobernador?	2.13	1.268
¿Qué tanto confías en el presidente?	1.90	1.252
¿Qué tanto confías en el centro de salud?	3.30	1.167
¿Qué tanto confías en las instituciones que realizan las elecciones?	2.22	1.210
¿Qué tanto confías en programas de asistencia social?	2.92	1.290
Identidad nacional positiva	3.41	1.09
Identidad nacional negativa	2.35	1.07

Nota: Confianza 1= ¿Qué tanto confío en personas que conozco por primera vez? (1=Nada; 5= Mucho); Confianza 2= ¿Qué tanto confío en gente que conozco personalmente? (1=Poco; 5=Mucho); Confianza 3= ¿En términos generales diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o no se puede ser tan confiada al tratar con ellas? (1=No se puede confiar; 5=Se puede confiar); Confianza 4= En una escala del 1 (tratarían de aprovecharse) al 10 (serían justas) ¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas?; Identidad nacional positiva = ¿Qué tanto me hace sentir orgulloso? (1=Poco; 5=Mucho); Identidad nacional negativa= ¿Qué tanto me hace sentir avergonzado? (1=Poco; 5=Mucho).

Prueba de hipótesis

Para poner a prueba las hipótesis del estudio se utilizaron análisis de correlación. Se efectuaron las pruebas de normalidad para conocer el tipo de distribución, se obtuvo un tipo de distribución no normal, por lo que se realizaron los análisis de correlación con la prueba de Spearman. Como se esperaba de acuerdo con la revisión teórica, se observa una

asociación entre la confianza generalizada y la confianza hacia las instituciones, pero solo en el indicador “¿Qué tanto confío en gente que conozco personalmente?”; caso opuesto al reactivo, ¿Qué tanto confío en personas que conozco por primera vez?, donde sólo se observaron unas relaciones bajas con la iglesia y las instituciones que ofrecen programas de apoyo social.

Tabla 3.

Correlación de Rho de Spearman entre confianza generalizada y confianza hacia las instituciones.

Reactivos	I	E	M	POL	PAR	PM	GOB	PRE	CS	ELE	AS
Confianza 1	-.139**	.033	.041	.031	-.032	.037	.044	-.083	.033	-.009	-.119*
Confianza 2	.194**	.131**	.200**	.097	.153**	.244**	.193**	.194**	.124*	.159**	.180**
Confianza 3	.100*	-.002	.103*	-.008	.063	.096	.041	.117*	.061	.158**	.108*
Confianza 4	.095	.166**	.151**	.088	.047	.115*	.146**	.047	.126*	.098	.023

Nota: Confianza 1= ¿Qué tanto confío en personas que conozco por primera vez? ; Confianza 2= ¿Qué tanto confío en gente que conozco personalmente?; Confianza 3= ¿En términos generales diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o no se puede ser tan confiada al tratar con ellas?; Confianza 4= En una escala del 1 al 10 ¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted sí tuvieran la oportunidad o serían justas?; I= confianza en las iglesias; E= confianza en el ejército; M= confianza en los maestros; POL= confianza en la policía; PAR= confianza en los partidos políticos; PM= confianza en el presidente municipal; GOB= confianza en el gobernador; PRE= confianza en el presidente; CS= confianza en el centro de salud; ELE= confianza en las instituciones que organizan las elecciones; AS= confianza en programas de apoyo social.

* $p < .01$ **, $p < .05$ *

Para poner a prueba las hipótesis de relaciones entre confianza generalizada y la confianza hacia las instituciones con la identidad nacional positiva y negativa se realizaron análisis de correlación de Spearman. Como se observa en la Tabla 4, de los cuatro indicadores de confianza generalizada solo dos, *¿qué tanto confío en gente que conozco*

personalmente? y *En una escala del 1 al 10 ¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas?* exhiben asociaciones con la identidad nacional positiva y negativa, aunque son bajas. De manera general se observa una relación negativa entre la confianza generalizada con la identidad nacional negativa. En relación con la confianza en instituciones, se observan asociaciones de la confianza hacia la iglesia, el ejército, los maestros, la policía, el gobernador y el centro de salud con la identidad nacional positiva. La confianza hacia el ejército fue la única significativa con la identidad nacional negativa. Además cabe resaltar que el ejército fue la única institución que mostró valores significativos en ambos tipos de identidad nacional.

Tabla 4.

Correlación de Rho de Spearman entre confianza generalizada y confianza hacia las instituciones e identidad nacional.

Reactivos	INP	INN
Confianza 1	.059	-.025
Confianza 2	.216**	-.115*
Confianza 3	.021	-.005
Confianza 4	.185**	-.122*

¿Qué tanto confías en la iglesia?	.177**	-.087
¿Qué tanto confías en el ejército?	.241**	-.134**
¿Qué tanto confías en los maestros?	.172**	-.065
¿Qué tanto confías en los policías?	.101*	-.045
¿Qué tanto confías en los partidos políticos?	.079	-.043
¿Qué tanto confías en el presidente municipal?	.097	-.052
¿Qué tanto confías en el gobernador?	.116*	-.078
¿Qué tanto confías en el presidente?	.057	-.018
¿Qué tanto confías en el centro de salud?	.144**	-.071
¿Qué tanto confías en las instituciones que realizan las elecciones?	.055	-.031
¿Qué tanto confías en programas de asistencia social?	.069	-.054

Nota: Confianza 1= ¿Qué tanto confío en personas que conozco por primera vez? ; Confianza 2= ¿Qué tanto confío en gente que conozco personalmente?; Confianza 3= ¿En términos generales diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o no se puede ser tan confiada al tratar con ellas?; Confianza 4= En una escala del 1 al 10 ¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas? ; INP= identidad nacional positiva; INN= identidad nacional negativa.

*p < .01**, p < .05*

Para la comprobación de las hipótesis que proponen una relación entre la confianza generalizada y la confianza hacia las instituciones con la orientación a la dominancia social, se consideraron los dos factores en los que se operacionaliza la variable –dominancia grupal y oposición a la desigualdad-. Se muestran asociaciones con ambos indicadores de orientación a la dominancia social en un único reactivo de confianza generalizada *¿qué tanto confío en personas que conozco por primera vez?* El otro reactivo de confianza generalizada que exhibe una asociación significativa fue *en una escala del 1 al 10 ¿Cree*

que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas? de manera negativa pero solo con la dimensión de dominancia grupal. En cuanto a la confianza hacia las instituciones se muestra una asociación entre la confianza que se expresa hacia la iglesia y los programas de apoyo social con la dominancia grupal, una relación negativa entre la confianza expresada hacia el presidente y los partidos políticos con la oposición a la desigualdad y una relación negativa entre la dominancia grupal y la confianza hacia la policía como se observa en la Tabla 5.

Tabla 5.

Correlación de Spearman entre confianza generalizada y confianza hacia las instituciones con orientación a la dominancia social.

Reactivos	DG	OD
Confianza 1	-.120*	.103*
Confianza 2	-.076	.000
Confianza 3	.056	-.067
Confianza 4	-.228**	.096
¿Qué tanto confías en la iglesia?	.140**	.078
¿Qué tanto confías en el ejército?	.006	.054
¿Qué tanto confías en los maestros?	-.014	.094
¿Qué tanto confías en los policías?	-.104*	.007

¿Qué tanto confías en los partidos políticos?	.064	-.101*
¿Qué tanto confías en el presidente municipal?	.011	-.067
¿Qué tanto confías en el gobernador?	.009	-.025
¿Qué tanto confías en el presidente?	.089	-.102*
¿Qué tanto confías en el centro de salud?	.029	-.001
¿Qué tanto confías en las instituciones que realizan las elecciones?	.055	-.076
¿Qué tanto confías en programas de asistencia social?	.208**	-.008

Nota: Confianza 1= ¿Qué tanto confío en personas que conozco por primera vez? ; Confianza 2= ¿Qué tanto confío en gente que conozco personalmente?; Confianza 3= ¿En términos generales diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o no se puede ser tan confiada al tratar con ellas?; Confianza 4= En una escala del 1 al 10 ¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas? ; DG= dominancia grupal; OD= oposición a la desigualdad.

*p < .01**, p < .05*

Conclusiones

La primera hipótesis propuso la asociación positiva de los dos tipos de confianza (generalizada y hacia las instituciones) con la identidad nacional positiva y la segunda hipótesis planteó la asociación negativa entre los dos tipos de confianza (generalizada y hacia las instituciones) con la identidad nacional negativa. Se aceptan parcialmente las hipótesis debido a que, de los cuatro indicadores de confianza generalizada, solo dos, *¿qué tanto confío en gente que conozco personalmente?* y *En una escala del 1 al 10 ¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas?*, exhibieron asociaciones con las dos dimensiones de identidad nacional (positiva y negativa). En relación con la confianza en instituciones, se observaron asociaciones positivas en seis de las once instituciones contempladas (la iglesia, el ejército, los maestros, la policía, el gobernador y el centro de salud) con la identidad nacional positiva. La confianza hacia el ejército fue la única que mostró asociación significativa negativa con la identidad nacional negativa y la única institución con valores significativos en ambos tipos de identidad nacional.

La tercera hipótesis del estudio propuso que la dimensión de dominancia grupal se asociaría positivamente con la confianza hacia las instituciones y la confianza generalizada. Se rechaza debido a que se encontraron asociaciones positivas únicamente en dos instituciones, entre la confianza que se expresa hacia la iglesia y los programas de apoyo social, y una asociación negativa con la confianza hacia la policía. En relación con la confianza generalizada, solo en el reactivo cuatro, *en una escala del 1 al 10 ¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas?*, se encontró una relación con la dimensión de dominancia grupal, pero fue negativa. Por último, el primer reactivo de confianza generalizada, *¿qué tanto confío en personas que conozco por primera vez?*, mostró asociaciones con ambos indicadores de orientación a la dominancia social.

La cuarta hipótesis planteó que la dimensión de oposición a la desigualdad se asociaba negativamente a la confianza generalizada y hacia las instituciones. Se rechaza debido a que se encontró una relación negativa sólo con dos instituciones, entre la confianza expresada hacia el presidente y los partidos políticos. En relación con la confianza generalizada, sólo mostró asociación en el primer reactivo, el cual puntuó con ambos indicadores de orientación a la dominancia social.

Se corroboró aunque parcialmente la relación positiva entre la confianza generalizada y la confianza hacia las instituciones propuesta en la quinta hipótesis del estudio -la confianza generalizada se asociará positivamente con la confianza hacia las instituciones-. De los cuatro reactivos que midieron confianza generalizada, sólo el segundo “¿Qué tanto confío en gente que conozco personalmente?” mostró asociaciones significativas positivas con diez de las once instituciones estudiadas, a excepción de la

confianza hacia la policía. El reactivo tres y cuatro (“¿En términos generales diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o no se puede ser tan confiada al tratar con ellas?” y “En una escala del 1 al 10 ¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas?”) exhibieron asociaciones positivas sólo con cinco instituciones respectivamente pero no con las mismas, coincidiendo sólo en la confianza hacia los maestros. Por último, el primer reactivo “¿Qué tanto confío en personas que conozco por primera vez?” evidenció asociaciones con dos instituciones (la iglesia y los programas de apoyo social) pero fueron negativas.

Discusión

De los cuatro reactivos que miden la confianza generalizada, en esta muestra sólo en uno de ellos (*¿en términos generales diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que no se puede ser tan confiada al tratar con ellas?*) se encontró la tendencia a la conducta desconfiada que reflejan los estudios previos. Además de estas diferencias en la percepción de confianza a través de los reactivos, las asociaciones con el resto de las variables tampoco fueron uniformes. Solo los reactivos de confianza generalizada “*¿Qué tanto confío en gente que conozco personalmente?*” y “*en una escala del 1 al 10 ¿Cree que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de usted si tuvieran la oportunidad o serían justas?*” mostraron asociaciones significativas con la identidad nacional. Las mismas asociaciones diferenciadas se observan con respecto a la orientación a la dominancia social, donde solo el reactivo “*¿Qué tanto confío en personas que conozco por primera vez?*” mostró asociaciones significativas con ambas dimensiones de orientación a la dominancia social.

Estas diferencias pueden deberse a la interpretación personal que se dio a la lectura de los reactivos. En esta muestra los tipos de confianza generalizada en los que se encontraron asociaciones fueron hacia los conocidos y la percepción de si los otros serían justos o no. Con respecto a la confianza hacia los conocidos, debemos considerar que la confianza se genera y desarrolla desde los grupos más básicos en donde se encuentra la persona, como la familia, los amigos y los vecinos, y es en este tipo de relaciones a nivel micro donde se moldean las normas que permiten la convivencia con otros, así como la habilidad para generar estos códigos de conducta a grupos de macronivel (Welch et al., 2005). Sin embargo, el patrón que se observa en estos resultados es de una confianza particularizada, donde las experiencias previas moldean lo que se puede esperar de las personas conocidas (Hardin, 2002) más que de una confianza generalizada.

Con respecto a la confianza hacia la mayoría de las personas, Rothstein y Uslaner (2005) exponen que en las sociedades con altos niveles de desigualdad, los diferentes grupos no perciben compartir los mismos objetivos, por lo que es probable que la confianza generalizada sea baja, mientras que la confianza particularizada entre cada grupo sea alta. En este contexto, cada grupo verá por sus propios intereses y verá las demandas de otros grupos a manera de conflicto, implicando una reducción de su propio bienestar. Es quizá por esa razón que, la expectativa de un trato justo mostró asociaciones positivas con identidad nacional positiva y negativas con identidad nacional negativa, observándose el mismo patrón de asociaciones para la medición de confianza basada en las lo conocidos personalmente.

Estos resultados, además de las bajas asociaciones entre los mismos reactivos de confianza, coinciden con la interpretación de otros trabajos que han propuesto la idea de

que las diferentes mediciones de confianza no miden lo mismo en realidad (Montero et al, 2008). Además de las diferencias sustanciales entre las definiciones ya discutidas en el marco teórico, resulta necesario verificar la validez de contenido de las diferentes mediciones, a fin de lograr consenso sobre la mejor de ellas.

Con respecto a la confianza hacia las instituciones, las únicas que mantuvieron sus niveles de confianza, en específico bajos, fueron las organizaciones gubernamentales, el presidente municipal, el gobernador, el presidente y los partidos políticos. Rothstein y Stolle (2008) refieren que una de las causas de la poca confianza en las instituciones es que todas pueden categorizarse como “del gobierno”, generándose evaluaciones globales en lugar de específicas hacia cada institución o dependencia.

Se encontraron relaciones entre la identidad nacional positiva con la confianza hacia la iglesia, el ejército, los maestros, la policía, el gobernador y el centro de salud. La característica que comparten todas estas instituciones es que proporcionan servicios fundamentales para los ciudadanos como la seguridad, la salud y la educación. Retomando los estudios de Nigbur y Cinnirella (2007) la evaluación que las personas realizan de su propio grupo nacional a través de la comparación intergrupala (entre naciones) y de la comparación temporal (aspectos positivos y negativos de la historia del país) tiende a ser positiva, aunque a veces se tengan que justificar los aspectos negativos. En otras palabras, aunque existan errores o áreas de mejora, las personas que en general muestran sentimientos más positivos hacia su país exhiben más confianza hacia el trabajo que realizan sus instituciones.

Llama la atención el caso de la confianza hacia el ejército, que se asoció negativamente con la identidad nacional negativa, y positivamente con la identidad nacional positiva y la dominancia grupal. Estas asociaciones pueden reflejar un patrón de conservadurismo, donde las personas que confían en la institución más dominante del Estado consideran correcto un ordenamiento social de jerarquías entre los grupos, y respaldan al mismo tiempo el status quo nacional al sostener una percepción positiva y de orgullo del país.

En cuanto a la orientación a la dominancia social, se encontraron asociaciones positivas de la dimensión dominancia grupal con la confianza hacia la iglesia y los programas de apoyo social, y asociaciones negativas con la confianza hacia la policía. En el caso de la iglesia y los programas de apoyo social, estas asociaciones pueden deberse a que son instituciones que respaldan las diferencias jerárquicas entre los grupos de la sociedad, por ejemplo, entre creyentes y no creyentes, y entre beneficiarios y no beneficiarios de programas de apoyo. De hecho, Sidanius y Pratto (2001) consideran a las religiones como uno de los sistemas de jerarquías básicos. Aunque los niveles de confianza hacia la iglesia desciendan con el paso del tiempo, continúa siendo una institución en nuestro país que ejerce un efecto en la forma que las personas deben o deberían comportarse. Por otro lado en la confianza hacia los programas de apoyo social se observa la tendencia de las personas a la búsqueda de incrementar su valor social positivo aunque sea otorgado por otros con una jerarquía más alta y mantenga la división de la sociedad en varios grupos.

En el caso de la policía, a diferencia de las otras instituciones que reciben en general evaluaciones de más confianza, las personas con alta dominancia grupal pueden percibirles

como una institución con una jerarquía ilegítima, dado el alto nivel de desprestigio que presenta.

Por su parte, la dimensión de la oposición a la desigualdad muestra una relación negativa con la confianza hacia el presidente y los partidos políticos. Esta relación puede deberse a que se les atribuye a estas instituciones la distribución desigual de los recursos en el país, al ser ellos quienes toman decisiones al respecto. Puede percibirse además que quienes ocupan estos cargos tienen mayores privilegios que el resto de la población, siendo una evidencia de la desigualdad en el país. Rotthstein y Stolle (2008) también refieren que algunas personas al no compartir la postura que domina en el momento, por el enfoque partidista que tiene el rol del presidente pueden percibirlo como algo que afecta su bienestar y por lo tanto expresar desconfianza.

Espinosa y colaboradores (2017) proponen que la dominancia social actúa como un *elemento de desintegración social*, es decir, las personas con altos puntajes en esta variable presentan afectos negativos hacia grupos que consideran de un menor estatus al suyo, aunque formen parte de un mismo endogrupo en un nivel más alto. Delhey y Newton, (2003) refieren que en países donde las personas perciben divisiones sociales y económicas marcadas, los niveles de confianza tienden a ser menores.

Dentro de las limitaciones del estudio, debe señalarse que se trabajó con una muestra no representativa, por lo que no es posible extrapolar estos datos a la población nacional o de León. Al mismo tiempo aún existen pocos estudios que han explorado la relación entre estas dos variables como independientes o incluso de mediación, -identidad nacional y orientación a la dominancia social- por lo que los resultados aún parecen ser

contradictorios. Este trabajo aporta evidencia de la relación, aunque baja, que tienen la identidad nacional y la orientación a la dominancia social sobre los niveles de confianza generalizada y hacia las instituciones.

Referencias

- Bauer, P. (2014). Conceptualizing and measuring trust and trustworthiness. Political Concepts: Committee on Concepts and Methods Working Paper Series 61, 1- 27.
- Brussino, S., Acuña, M. (2015). Confianza política, valores sociales e ideología política de las elites de poder, *Interdisciplinaria*, 32 (2), 223-246.

- Carter, N. (2006). Political institutions and multiple social identities. En R. H. Crisp & M. Hewstone (Eds.), *Multiple social categorization: processes, models and applications* (pp. 239-268). USA: Psychology Press.
- Cook, K., Hardin, R., Levi, M. (2005). Cooperation without trust? United States of America: Rusell Sage Foundation.
- Cook, K., Levi, M., Hardin, R. (2009). *Whom can we trust?* USA: Rusell Sage Foundation.
- Delhey, J., Newton, K. (2003). Who trust? The origins of social trust in seven societies, *European societies*, 5 (2), 93-137.
- Eek, D., Rothstein, B. (2005). Exploring a relationship between vertical and horizontal trust, *The Quality Of Government Institute (QOG) Working Paper Series*, 4, 1-41.
- Ellemers, N., Spears, R., Doosje, B. (2002). Self and social identity, *Annual Review Psychology*, 53, 161-186.
- Encuesta Nacional sobre Cultura Política y Practicas Ciudadanas (ENCUP). (2012). *Principales resultados*. Recuperado de http://www.encup.gob.mx/es/Encup/Principales_resultados_2012
- Espinosa, A. (2003). *Identidad social e identidad nacional en una muestra de triciclistas en Juliaca* (Tesis de Licenciatura inédita). Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú.

- Espinosa, A., Beramendi, M., Zubieta, E. (2015). Identidad nacional y bienestar social: una síntesis meta-analítica de estudios en Argentina, México y Perú, *Revista interamericana de psicología*, 49 (1), 27-39.
- Espinosa, A., Soares-da Silva, A., Contreras, C., Cueto, R., García, A., Ortolano, F.; Valencia, J., Vera, A. (2017). Identidad nacional y sus relaciones con la ideología y el bienestar en cinco países de América Latina, *Avances en Psicología Latinoamericana*, 35 (2), 351-374. doi:
<http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/apl/a.3765>
- Estudio Mundial de valores (WVS). (1981). *Primera Ola 1981-1984: Most people can be trusted*. Recuperado de <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSONline.jsp>
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press Paperbacks.
- Gabino, M. (2013). La autoestima del mexicano, factor subjetivo de la construcción de imagen de México. En T. Dodds & R. Ramírez (Eds.), *La imagen en las sociedades mediáticas latinoamericanas*. Actas de la IX Bienal Iberoamericana de Comunicación (312-318)**
- Gambetta, D. (2000). Can we trust trust?. En D. Gambetta (Ed.), *Trust: Making and breaking cooperative relations* (pp. 213-237). University of Oxford. Recuperado de <http://www.sociology.ox.ac.uk/papers/gambetta213-237.pdf>**
- Hardin, A. (2002). Trust. En R. Hardin (Ed.), *Trust and Trustworthiness* (pp.1-24). United States of America: The Russell Sage Foundation series on Trust.

- Herreros, F. (2004). ¿Por qué confiar? Forma de creación de confianza social, *Revista mexicana de sociología* 4, 605-626.
- Ho, A., Sidanius, J., Pratto, F., Levin, S., Thomsen, L., Kteily, N., Sheehy-Skeffington, J. (2012). Social dominance orientation: Revisiting the structure and function of a variable predicting social and political attitudes, *Personality and social psychology bulletin*, 38 (3), 583-606.
- Hoyos, O. (2001). Identidad nacional una aproximación cognitiva, *Psicología desde el Caribe*, 8, 1-26.
- Instituto Federal Electoral (IFE). (2014). *Informe País sobre la calidad de la ciudadanía en México*. Recuperado de <http://www.ine.mx/archivos2/portal/DECEYEC/EducacionCivica/informePais/>
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). (2013). *Segunda Encuesta Nacional de Calidad e Impacto Gubernamental (ENCIG)*. Recuperado de <http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/encuestas/hogares/especiales/enci g/2013/default.aspx>
- Kramer, R. (1999). Trust and distrust in organizations: Emerging Perspectives, *Enduring Questions Annual. Review. Psychology* 50 569–598
- Kramer, R., Carnevale, P. (2001). Trust and intergroup negotiation. En R. Brown & S. Graertner (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes* (pp.431-450). United Kingdom: Blackwell Publishing Company.

- Latinobarómetro. (1997). *Principales Resultados*. Recuperado de <http://revistas.usal.es/index.php/1130-2887/article/view/2646>
- (2015). *La Confianza en América Latina 1995-2015*. Recuperado de <http://www.latinobarometro.org/latNewsShow.jsp?ID=225>
- Levi, M. (2000). A state of trust. En M. Levi (Ed), *Trust and governance* (pp. 1-18). United States of America: The Russell Sage Foundation Series on Trust.
- Messick, D., Kramer, R. (2001). Trust as a form of shallow morality. En K. Cook (Ed.), *Trust in Society* (89-117). United States of America: Rusell Sage Foundation.
- Mishra, A. (1996). Organizational responses to crisis: The centrality of trust. En R. Kramer; T. Tyler (Eds), *Trust in Organizations: Frontiers of Theory and Research* (261-287). United States of America: Sage Publications.
- Monsegur, S., Espinosa, A., Beramendi, M. (2014). Identidad nacional y su relación con la dominancia social y la tolerancia a la transgresión en residentes de Buenos Aires (Argentina). *Interdisciplinaria* 31 (1), 5-23.
- Montero, J., Zmerli, S., Newton, K. (2008). Confianza social, confianza política y satisfacción con la democracia, *Revista española de investigaciones sociológicas (Reis)* 122 11-54.
- Morales, M. (2008). Evaluando la confianza institucional en Chile. Una mirada desde los resultados LAPOP. *Revista de ciencia política* 28 (2) 161 -186.

- Muratori, M., Delfino, G., Zubieta, E. (2013). Percepción de anomia, confianza y bienestar: la mirada desde la psicología social, *Revista de Psicología*. 31 (1), 130-150.
- Nannestad, P. (2008) What Have We Learned About Generalized Trust, If Anything?, *Annual Review Political Science*, 1(1), 413–36.
- Newton, K., Norris, P. (2000). Confidence in Public Institutions. En S. J. Pharr; R. D. Putnam (Eds), *Disaffected Democracies. What's Troubling the Trilateral Countries*, (pp. 52-73). Princeton: Princeton University Press.
- Newton, K. (2001). Trust, Social Capital, Civil Society, and Democracy, *International Political Science Review*, 22 (2), 201-214.
- Nigbur, D., Cinnirella, M. (2007). National identification, type and specificity of comparison and their effects on descriptions of national character, *European journal of social psychology*, 37, 672-691.
- Nooteboom, B. (2010). La dinámica de la confianza: comunicación, acción y terceras partes, *Revista de Economía Institucional*, 12 (23), 111-133.
- Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). (2011). “Trust”, in *Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators*. Recuperado de http://www.oecd-ilibrary.org/sites/soc_glance-2011-en/08/01/index.html?contentType=&itemId=/content/chapter/soc_glance-2011-26-en&containerItemId=/content/serial/19991290&accessItemIds=/content/book/soc_glance-2011-en&mimeType=text/html#

- Paxton, P. (2007). Association membership and generalized trust: A multilevel model across 31 countries, *Social Forces*, 86 (1), 47-76. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/228660184_Association_Memberships_and_Generalized_Trust_A_Multilevel_Model_Across_31_Countries
- Plotno, G., Krause, M., Lederman, F. (2009). Confianza en instituciones y satisfacción con la democracia. *Intersticios: Revista Sociológica de Pensamiento Crítico* 3 (1) 189-207.
- Pratto, F., Sidanius, J., Stallworth, L., Maller, B. (1994). A personality variable predicting social and political attitudes. *Journal of personality and social psychology*, 67 (4), 741- 763.
- Robinson, A. (2011). National identification and interpersonal trust in diverse societies. Recuperado de http://cegadev.org/assets/miscellaneous_files/wgape/20_Robinson.pdf
- Rothstein, B., Stolle, D. (2008). The State and Social Capital: An Institutional Theory of Generalized Trust, *Comparative politics*, 40, 441-467.
- Rothstein, B., Uslaner, E. (2005). *All for all: Equality and social trust*. Trabajo presentado en European Consortium for Political Research Joint Session of Workshops, Granada, España.
- Salazar, J., Salazar, M. (1998). Estudios recientes acerca de identidades en América latina, *Psicología política*, 16, 75-93.

- Scholz, J., Lubell, M. (1998). Trust and Taxpaying: Testing the Heuristic Approach to Collective Action. *American Journal of Political Science*, 2(2), 398-417.
- Segovia, C., Haye, A., González, R., Manzi, J., Carvacho, H. (2008). Confianza en instituciones políticas en Chile: un modelo de los componentes centrales de juicios de confianza. *Revista de ciencia política*, 28 (2), 39 – 60.
- Sidanius, J., Pratto, F. (2001). Social dominance: An intergroup theory of social hierarchy and oppression. UK: Cambridge University Press.
- Stolle, D. (2002). Trusting Strangers The Concept of Generalized Trust in Perspective, *Austrian Journal of Political Science*, 31 (4), 397-412.
- Turner, R., Gaertner, S. (2001). The Social Identity Perspective in Intergroup Relations: theories, themes and controversies. En R. Brown & S. Gaertner (Eds.), *Blackwell Handbook of Social Psychology: Intergroup Processes* (pp. 131-152). United Kingdom: Blackwell Publishing Company.
- Tyler, T. (2001). Why do people rely on others? Social identity and social aspects of trust. En K. S. Cook (Ed), *Trust in society* (pp.285-306) . United States of America: The Russell Sage Foundation Series on Trust.
- Uslaner, E. (2002). *The moral foundations of trust*, Cambridge: University Press.
- Welch, M., Rivera, R., Conway, B., Yonkoski, J., Lupton, P., Giancola, R. (2005). Determinants and consequences of social trust, *Sociological Inquiry*, (75), 453-473.
- Yamagishi, T., Yamagishi, M. (1994). Trust and Commitment in the United States and Japan, *Motivation and Emotion*, 18 (2), 129-166.

Yañéz, R., Ahumada, L., Cova, F. (2005). Confianza y desconfianza: dos factores necesarios para el desarrollo de la confianza social, *Universitas Psychologica*, 5 (1), 9-2.

Apéndice

INSTRUCCIONES: En el siguiente ejercicio queremos saber **qué tan sencillo le resulta confiar en la mayoría de las personas sean conocidas o no**, marque con una "X" la opción que más se parezca a su manera de pensar entre más pequeño sea el recuadro significa que confía MENOS, entre más grande es que confía MAS. Recuerde que no existen respuestas correctas o incorrectas, conteste con sinceridad.

1.-¿Qué tanto confías en las personas que conoces por primera vez?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2.-¿Qué tanto confías en la gente que conoces personalmente?	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Se puede confiar

No se puede confiar

3.-En términos generales, ¿diría usted que se puede confiar en la mayoría de las personas o que no se puede ser tan confiado al tratar con ella?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
--	--------------------------	--------------------------

4.- En una escala del 1 al 10 ¿Crees que la mayoría de las personas tratarían de aprovecharse de ti si tuvieran la oportunidad o serían justas?	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
---	--

INSTRUCCIONES: A continuación se le presenta una **lista con instituciones**, se quiere saber **¿qué tanto confía en ellas?** Respondiendo en una escala que va de nada a bastante, entre más **pequeño y cercano** está el recuadro a la palabra significa que **confía menos**, entre **más grande** el recuadro significa que **confía más**.

¿Qué tanto confía en...	Nada		Bastante
1.-La iglesia.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.- El ejército	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.-Los maestros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.-Los policías	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. Programa PROSPERA	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.-Los partidos políticos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.-En el presidente municipal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.-Gobierno estatal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.-Gobierno federal	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.-Instituto Nacional Electoral	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.-Asociaciones civiles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

INSTRUCCIONES: En esta parte encontrará una serie de enunciados en los que se describen **algunas formas en que las personas se comportan cuando están en grupo**, responda en una escala del 1 (**Totalmente en desacuerdo**) a 7 (**Totalmente de acuerdo**) la forma en que usted piensa, NO CÓMO LE GUSTARÍA, recuerde que no existen respuestas correctas o incorrectas, conteste con sinceridad.

	Totalmente en desacuerdo					Totalmente de acuerdo	
1.-Algunos grupos de personas son simplemente más dignos o valiosos que otros.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.-Para que mi grupo social consiga sus objetivos, algunas veces es válido usar la fuerza contra otros grupos sociales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.-Los grupos superiores deberían de dominar a los grupos inferiores.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.- Para progresar en la vida, en ocasiones es necesario pasar por encima de otros grupos sociales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.- Si ciertos grupos sociales se mantuvieran en su lugar, tendríamos menos problemas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.-Probablemente es algo bueno que ciertos grupos sociales estén en una posición superior y otros en una posición inferior.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.- Los grupos sociales inferiores deberían permanecer en su lugar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.-En ocasiones, otros grupos sociales deben mantenerse en su lugar.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.-Sería bueno si todos los grupos sociales fueran iguales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.-Lo ideal debería ser la igualdad entre grupos sociales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

11.-Todos los grupos sociales deberían tener las mismas oportunidades en la vida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.-Deberíamos hacer todo cuanto podamos para igualar las condiciones de diferentes grupos sociales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.-La equidad social debería ser incrementada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.-Se tendrían menos problemas si se tratara a los diferentes grupos sociales de manera más igualitaria.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.-Se debería hacer todo lo posible para que los ingresos económicos de distintos grupos sociales sean más equitativos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.- Ningún grupo social debería dominar en la sociedad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

INSTRUCCIONES: A continuación encontrará 4 columnas, el primer paso es que escriba **palabras** en las líneas que se le proporcionan ¿cómo son los mexicanos? pueden ser tantas como prefiera (mínimo 5, a modo de lista)

2.-En la segunda columna, **de la lista de palabras de la primera columna**, en una escala del 1 (poco) al 5 (mucho) responda ¿qué tanto me hace sentir avergonzado(a)?

3.-En la tercera columna, **de la lista de palabras de la primera columna**, en una escala del 1 (poco) al 5 (mucho) responda ¿qué tanto me hace sentir orgulloso(a)?

4.-En la cuarta columna, **de la lista de palabras de la primera columna**, en una escala del 1 (poco) al 5 (mucho) responda ¿qué tanto TENGO esta característica?

Entre más pequeño sea el recuadro significa POCO de la palabra y entre más grande sea el recuadro significa MUCHO de la palabra.

	¿Cómo son los MEXICANOS?	¿Qué tanto me hace sentir avergonzado(a)?	¿Qué tanto me hace sentir orgulloso(a)?	¿Qué tanto TENGO esta característica?
1		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
4		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
5		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
6		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
7		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
8		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
9		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
10		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>



Universidad
de Guanajuato

Dr. Tonatiuh García Campos

Presente

Por medio del presente se le informa que se le ha designado como **Presidente** del examen que para obtener el grado de la Maestría en Ciencias del Comportamiento que sustentará la **C. Kenya Monserrat Olvera González**.

La modalidad de la titulación será por medio de la presentación de trabajo de tesis que con el título de **"Confianza generalizada y hacia las instituciones: efectos de la identidad nacional y la orientación a la dominancia social"**, ha completado y es satisfactorio de acuerdo al Director de trabajo.

Por lo anterior le solicito revise el trabajo de tesis del alumno que acompaña al presente y nos informe mediante su voto si procede la realización del examen de titulación.

Su participación en este proceso es de la mayor importancia para la Misión de la Universidad por lo que deseo expresarle mi agradecimiento por su valiosa colaboración en la evaluación del trabajo y la realización del examen de titulación.

Sin otro particular me es grato reiterarle la seguridad de mi más alta consideración.

"LA VERDAD OS HARA LIBRES"

01 de noviembre de 2018

Secretario Académico

División Ciencias De La Salud

Cipriana Caudillo Cisneros
Mtra. Cipriana Caudillo Cisneros



UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO
Campus León
DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD
SECRETARÍA ACADÉMICA

Para los sinodales:

Mi voto en relación al trabajo de Titulación es: Aprobatorio

Firma: *[Firma]*

SECRETARÍA ACADÉMICA DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD CAMPUS LEÓN

Blvd. Puente Milenio No. 1001 Fracción del Predio San Carlos, C.P. 37670 Tel. (477) 267 49 00 Ext. 3648



Universidad
de Guanajuato

Dr. Fredi Everardo Correa Romero

Presente

Por acuerdo con el Dr. Tonatiuh García Campos, Director de la División de Ciencias de la Salud del Campus León se le ha designado como **Secretario** del examen que para obtener el grado de la Maestría en Ciencias del Comportamiento que sustentará la **C. Kenya Monserrat Olvera González**.

La modalidad de la titulación será por medio de la presentación de trabajo de tesis que con el título de **"Confianza generalizada y hacia las instituciones: efectos de la identidad nacional y la orientación a la dominancia social"**, ha completado y es satisfactorio de acuerdo al Director de trabajo.

Por lo anterior le solicito revise el trabajo de tesis del alumno que acompaña al presente y nos informe mediante su voto si procede la realización del examen de titulación.

Su participación en este proceso es de la mayor importancia para la Misión de la Universidad por lo que deseo expresarle mi agradecimiento por su valiosa colaboración en la evaluación del trabajo y la realización del examen de titulación.

Sin otro particular me es grato reiterarle la seguridad de mi más alta consideración.

"LA VERDAD OS HARA LIBRES"

01 de noviembre de 2018

Secretario Académico

División Ciencias De La Salud


Mtra. Cipriana Caudillo Cisneros



Para los sinodales:

Mi voto en relación al trabajo de Titulación es: APROBADO

Firma: 

SECRETARÍA ACADÉMICA DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD CAMPUS LEÓN

Blvd. Puente Milenio No. 1001 Fracción del Predio San Carlos, C.P. 37670 Tel. (477) 267 49 00 Ext. 3648



Universidad
de Guanajuato

Dr. Christian Enrique Cruz Torres

Presente

Por acuerdo con el Dr. Tonatiuh García Campos, Director de la División de Ciencias de la Salud del Campus León se le ha designado como **Vocal** del examen que para obtener el grado de la Maestría en Ciencias del Comportamiento que sustentará la **C. Kenya Monserrat Olvera González**.

La modalidad de la titulación será por medio de la presentación de trabajo de tesis que con el título de **"Confianza generalizada y hacia las instituciones: efectos de la identidad nacional y la orientación a la dominancia social"**, ha completado y es satisfactorio de acuerdo al Director de trabajo.

Por lo anterior le solicito revise el trabajo de tesis del alumno que acompaña al presente y nos informe mediante su voto si procede la realización del examen de titulación.

Su participación en este proceso es de la mayor importancia para la Misión de la Universidad por lo que deseo expresarle mi agradecimiento por su valiosa colaboración en la evaluación del trabajo y la realización del examen de titulación.

Sin otro particular me es grato reiterarle la seguridad de mi más alta consideración.

"LA VERDAD OS HARA LIBRES"

01 de noviembre de 2018

Secretario Académico

División Ciencias De La Salud

Cipriana Caudillo Cisneros
Mtra. Cipriana Caudillo Cisneros
UNIVERSIDAD DE GUANAJUATO
DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD
SECRETARÍA ACADÉMICA

Para los sinodales:

Mi voto en relación al trabajo de Titulación es:

Aprobado

Firma:

SECRETARÍA ACADÉMICA DE LA DIVISIÓN DE CIENCIAS DE LA SALUD CAMPUS LEÓN

Bldv. Puente Milenio No. 1001 Fracción del Predio San Carlos, C.P. 37670 Tel. (477) 267 49 00 Ext. 3648

