

*Perspectivas desde el Barómetro de las Américas: 2010 (Num.43)**

Capital social y crisis económica en los Estados Unidos¹

Daniel Zizumbo-Colunga, Elizabeth J. Zechmeister, y Mitchell A. Seligson /// Vanderbilt University
Contacto: daniel.zizumbo-colunga@vanderbilt.edu

Y a en 1835, Alexis de Tocqueville observó una vibrante participación social en los nacientes Estados Unidos de América (EUA). Desde entonces, los politólogos han considerado al “capital social” como un elemento esencial a la hora de explicar el temprano y continuo éxito de la democracia en esta nación. Las implicaciones globales de la importancia del capital social han sido exploradas por Putnam en su icónico estudio de la democracia tanto en Italia como en los EUA (2001; 2004; Putnam, Leonardi, & Nanetti, 1994), así como en múltiples estudios de otros autores, demasiado numerosos para citar en este artículo.

* La serie *Perspectivas* es co-editada por los Profesores Mitchell A. Seligson y Elizabeth Zechmeister con el apoyo administrativo, técnico e intelectual del equipo de LAPOP de Vanderbilt University.

¹ Ejemplares anteriores de la serie *Perspectivas desde el Barómetro de las Américas* se encuentran en:

<http://www.vanderbilt.edu/lapop/studiesandpublications>

Los datos en los que se basa este artículo pueden ser accedidos en:

<http://www.vanderbilt.edu/lapop/datasets>

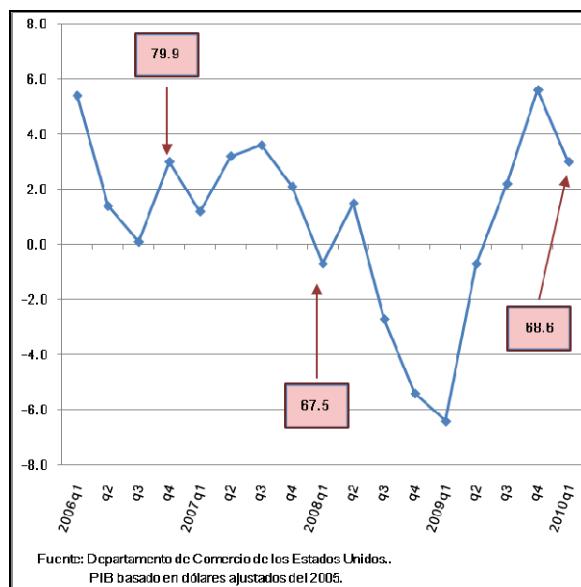
© LAPOP 2010, “*Perspectivas desde el Barómetro de las Américas*”

www.AmericasBarometer.org

Aunque en varios trabajos se ha reportado que bajo ciertas condiciones, algunas formas de capital social pueden plantear problemas para la democracia (Armony, 2004; Zizumbo-Colunga, 2010), existe sin embargo un amplio reconocimiento de que, en general, las redes de individuos que confían entre ellos son importantes, si no críticas, para una ciudadanía y una política sana y democrática.

Si el capital social es vital para la democracia, y varios estudios han enfatizado las formas en que éste se puede construir, ¿existen también fuerzas que pueden erosionarlo? Una de estas posibles fuerzas son las crisis económicas. Muchos consideran al colapso económico que comenzó a finales del 2007, y que empeoró a lo largo del 2008 como una de las peores crisis financieras en la historia de los EUA. Amenazas económicas serias han sido asociadas con un incremento de actitudes y comportamientos autoritarios (ver, e.g., Sales1972). Y, de acuerdo con Robert Putnam, citado en el *New York Times*, “el daño al entramado social de este país debido a la crisis económica, debe de haber sido enorme, enorme, enorme (Gertner, 2010)”.

Gráfico 1. Porcentaje de cambio trimestral del Producto Interno Bruto en los EUA y niveles medios de confianza interpersonal (en recuadros).



Mientras que las condiciones de crisis pueden amenazar al entramado social de un país mediante el incremento de la desconfianza (Merolla & Zechmeister, 2009), también es posible que los esfuerzos individuales y colectivos por resolver la crisis puedan impedir una caída precipitada de los niveles de capital social. Las encuestas del Barómetro de las Américas, realizadas en el 2006, 2008 y 2010, nos ofrecen una oportunidad para examinar la dinámica del capital social ante esta severa recesión económica.

El gráfico 1 muestra el porcentaje de cambio trimestral del Producto Interno Bruto en los EUA así como los niveles medios de confianza interpersonal de cada una de las rondas de entrevistas del Barómetro de las Américas: 2006, 2008 y 2010.² Las puntuaciones de confianza interpersonal están basadas en la siguiente pregunta, y recodificadas en una escala de 0 a 100:

IT1. Ahora, hablando de la gente de aquí, ¿diría que la gente de su comunidad es: muy confiable, algo confiable, poco confiable o nada confiable?

El gráfico 1 revela dos importantes hallazgos. Primero, que conforme la economía comenzó a deteriorarse, también lo hizo el capital social, medido en términos de confianza interpersonal. Aunque los momentos peores de la crisis no habían ocurrido en el momento en el que las encuestas del Barómetro de las Américas se llevaron a cabo a principios del 2008, la economía se encontraba en un claro declive. Tal y como muestra el gráfico, los niveles promedios de confianza interpersonal descendieron 12.4 unidades entre el 2006 y el 2008. Segundo, en un marcado contraste con la predicción de Putnam, los valores de confianza interpersonal no fueron más bajos en el 2010 que en el 2008. No hay evidencia del “enorme, enorme, enorme” impacto al que Putnam se refiere. Cabe

mencionar sin embargo, que no tenemos medidas de la confianza interpersonal para los momentos peores de la crisis a finales del 2008 y a principios del 2009, las cuales podrían presentar un valor inferior; de cualquier forma, para el 2010, mientras la economía se recuperaba, también lo hacía la confianza. En resumen, si la recesión afectó al nivel medio de confianza interpersonal, lo hizo de una manera importante, pero no a un nivel drástico ni irrecuperable.

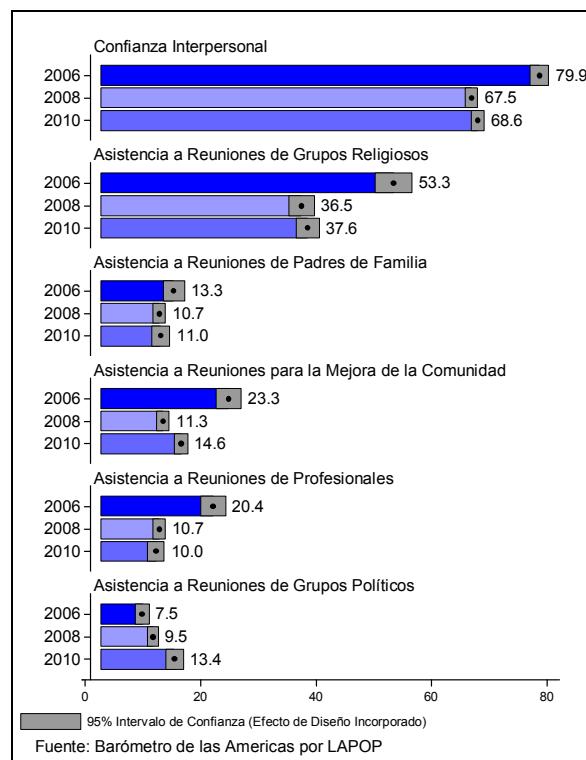
Capital social en los Estados Unidos de América, 2006-2010

Mientras que la confianza interpersonal proporciona una medida del capital social, podemos también examinar otras manifestaciones del capital social a través de los niveles autorreportados de participación en actividades sociales. Las encuestas del Barómetro de las Américas incluyen preguntas diseñadas para captar la participación de los ciudadanos en diferentes grupos. Ciertamente, la investigación de Putnam en Italia y muchos de sus trabajos posteriores en los EUA se han basado en encuestas sobre la participación en grupos cívicos. Los valores medios de participación en cinco de estos grupos se muestran en el gráfico 2, junto con los valores de confianza interpersonal anteriormente reportados.

Las cinco medidas adicionales reflejan los niveles de participación en los siguientes grupos: reuniones en organizaciones religiosas (CP6); reuniones de asociaciones de padres de familia (CP7); reuniones de un comité o junta de mejoras para la comunidad (CP8); reuniones de asociaciones de profesionales, comerciantes, campesinos o productores (CP9); y, reuniones de partidos o movimientos políticos (CP13) (véase la tabla A1 del apéndice para la formulación de las preguntas).

² El tamaño de la muestra para la encuesta nacional de EUA del Barómetro de las Américas fue de 609 en el 2006, y de 1500 tanto en el 2008 como en el 2010.

Gráfico 2. Niveles medios de las variables de capital social. Estados Unidos de América, 2006-2010.



Todas las variables fueron codificadas del uno al cuatro, y más tarde recodificadas de 0 a 100, donde 0 indica no haber participado nunca y 100 haber participado por lo menos una vez a la semana.

Si la conjectura de que hay una relación directa y fuerte entre la crisis económica y el capital social, esperaríamos encontrar un patrón en el que el capital social experimentaría una caída dramática entre el 2006 y el 2010.

Como muestra el gráfico 2, el patrón de la mayor parte de los indicadores del capital social sigue la misma tendencia que la confianza interpersonal, un declive entre el 2006 y el 2008 seguido por una estabilización entre el 2008 y el 2010. Si bien algunos de los descensos del 2006 al 2008 son incuestionablemente grandes (por ejemplo, participación en organizaciones religiosas), otros son bastante pequeños (por ejemplo, participación en reuniones de padres

de familia). Además, como excepción interesante, podemos observar un incremento en los niveles de participación en reuniones políticas (sin duda debido, por lo menos en parte, a la elección presidencial del 2008, pero también debido al debate sobre la reforma del sistema de salud y al consiguiente resurgimiento del activismo de las bases políticas tanto de derecha como de izquierda). En resumen, lo que encontramos es que existe cierta evidencia que apoya la noción de que la crisis tuvo un efecto negativo en el capital social, pero este efecto no es evidente a través de todos los indicadores (el incremento en la asistencia a reuniones políticas es una interesante excepción); no es uniformemente “enorme”; y no aparece entre el 2008 y el 2010.

Prediciendo la Confianza Interpersonal Mediante las Evaluaciones de la Economía a Nivel Individual

La crisis económica fue un tema central de las encuestas del Barómetro de las Américas de 2010 realizadas en 25 (y, cuando se complete en Haití, 26) países del continente. El cuestionario, por lo tanto, contiene numerosas preguntas a nivel individual sobre la evaluación y experiencias relacionadas con la economía. En esta sección, reportamos las relaciones entre algunos de estos indicadores y la confianza interpersonal (IT1).³ Específicamente, llevamos a cabo un análisis de regresión de mínimos cuadrados para predecir la confianza interpersonal con un conjunto de variables que miden las valoraciones económicas de los ciudadanos, las percepciones de la crisis, y la experiencia laboral (véanse los resultados

³ La confianza interpersonal ha demostrado ser de manera consistente un indicador confiable del capital social a nivel individual (véase por ejemplo, Armony, 2004; Córdova, 2008; Zizumbo-Colunga, 2010).

completos en la tabla A2 del apéndice) para el caso de los Estados Unidos de América.⁴

La serie 2010 del Barómetro de las Américas contiene una pregunta única, diseñada con el propósito de evaluar el grado en que un individuo percibe la presencia de una crisis económica seria o moderada en el país (CRISIS1). Primero, evaluamos el efecto de la percepción de que hay una severa crisis económica en los niveles de confianza interpersonal. Además de esta variable, nuestro análisis incluyó importantes factores ideológicos y demográficos que podrían confundir el efecto, como el género, la edad, la educación, el nivel de ingreso, la región del país, y la posición ideológica en el continuo conservador-liberal. Como se muestra en la columna 1 del apéndice, el efecto claro de la percepción de una crisis severa es evidente. Aquellos que perciben a la crisis como severa, tienen niveles de confianza interpersonal significativamente inferiores a los de aquellos que perciben una crisis moderada (la categoría de comparación)⁵.

Con el objetivo de evaluar en más detalle qué percepciones de una situación económica difícil predicen mejor los niveles más bajos de confianza interpersonal, incluimos factores adicionales al modelo. Los resultados para las variables claves en el modelo se muestran en el gráfico 3 (véase la columna 2 de la tabla A2 para los resultados completos incluyendo los

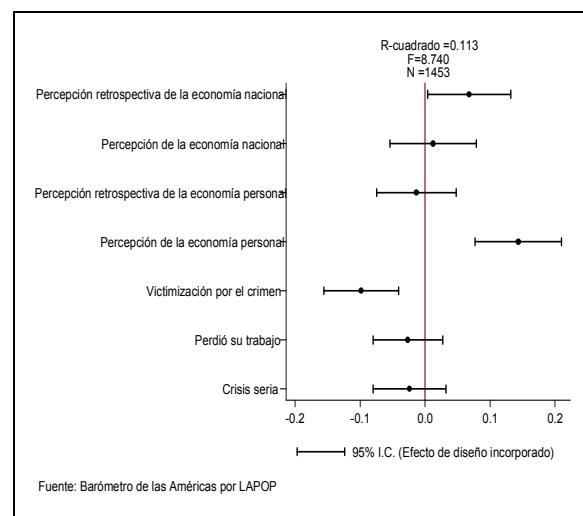
⁴ Muchos de los fondos para la ronda 2010 del Barómetro de las Américas fueron proporcionados por la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Otra fuente importante de apoyo fue el Banco Interamericano de desarrollo (BID), El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y Vanderbilt University. Marc Hetherington también proporcionó un apoyo importante para la encuesta 2010 de los Estados Unidos. La encuesta en 2008 y 2010 en los EUA es una encuesta basada en Internet de 1.500 participantes llevada a cabo por YouGov/Polimetricx. En todos los demás países excepto Canadá, fueron entrevistas cara a cara.

⁵ Se controló por aquellas personas que piensan que no hay crisis económica; apenas un 1 por ciento de la muestra.

controles que también tienen en cuenta la victimización por crimen).

En este modelo expandido incluimos la evaluación retrospectiva de los encuestados con respecto a la situación económica nacional y personal (codificadas de manera que valores más altos significan una evaluación más positiva). Asimismo, incluimos un indicador relativo a la pérdida del empleo del entrevistado (controlando el efecto de aquellos que perdieron el empleo y que posteriormente encontraron un trabajo y de aquellos que no trabajaron por su propia decisión o por incapacidad).

Gráfico 3. Determinantes económicos de la confianza interpersonal, variables claves⁶



El gráfico 3 muestra los efectos de estas variables, con un punto indicando el efecto predicho (es decir, el coeficiente de regresión estandarizado) y una línea horizontal indicando el intervalo de confianza; si este último se encuentra completamente a la izquierda de la línea que indica el 0, el efecto es considerado negativo y estadísticamente significativo, y si se

⁶ Los efectos mostrados en el gráfico son coeficientes estandarizados. Las variables de control que fueron incluidas (véase la Tabla 2A en el apéndice) y que no se muestran en la figura son: género, desempleado voluntario o incapacitado, personas que perdieron su empleo y encontraron uno nuevo, ingreso, educación, edad, ideología, región y aquellos que piensan que no hay crisis.

encuentra completamente a la derecha, el efecto se considera positivo y estadísticamente significativo.

Como se esperaba, y como resultado de la inclusión de estos factores, que son probablemente componentes de la percepción de que hay una crisis económica severa, esta última pierde su significancia estadística. Los resultados muestran, sin embargo, un impacto significativo tanto de la situación económica personal como de la evaluación retrospectiva de la situación económica del país, sobre la confianza interpersonal.

Los resultados muestran que niveles más bajos en la evaluación de la situación económica personal están asociados con niveles más bajos de confianza interpersonal, de forma que una disminución máxima en la evaluación de la situación económica personal predice un descenso de 74.9 a 64.7 unidades de confianza interpersonal, *ceteris paribus*. De la misma forma, niveles más bajos en la evaluación retrospectiva de la situación económica del país predicen niveles más bajos de confianza interpersonal, de forma que un declive máximo en esta variable predice un descenso de 70.1 a 66.2 unidades en confianza interpersonal.

Al crear este segundo modelo, controlamos por la victimización por crimen, debido a que sospechamos que el crimen puede afectar negativamente al capital social y puede también estar correlacionado con factores económicos, lo que subraya la importancia de incluir esta variable como control. Como muestra el gráfico 3, la victimización por crimen tiene el efecto negativo anticipado en la confianza interpersonal. La gente que fue víctima del crimen, tiene, en promedio, 6 puntos menos en la escala de confianza interpersonal que las personas que no fueron víctimas. Así, se puede apreciar que situaciones económicas y de seguridad negativas están correlacionadas negativamente con el grado de confianza interpersonal.

Discusión

Los datos de las encuestas del Barómetro de las Américas en los EUA, ciertamente reflejan un descenso en el capital social después del inicio de la reciente crisis financiera, como sugiere Putnam en la cita reportada en el *New York Times*, y recogida en nuestra introducción. Sin embargo, en vez de encontrar un efecto triplemente “enorme”, encontramos que el nivel en el que el capital social disminuyó no fue muy grande. Es más, si bien se aprecia un efecto en las etapas tempranas de la crisis, también se aprecia un estado de reequilibrio entre 2008 y 2010.

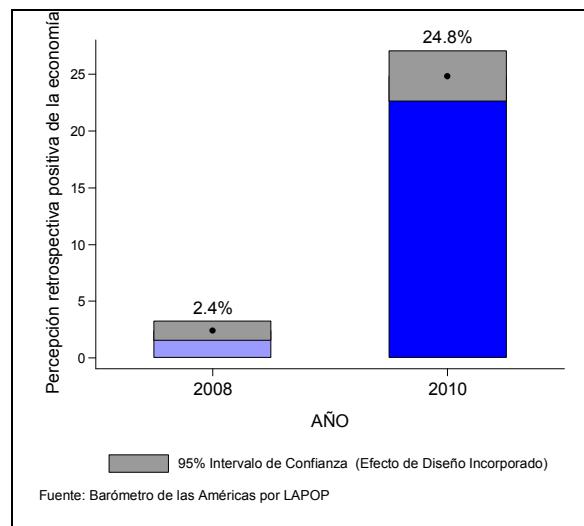
Cuando consideramos el nivel individual, centrándonos aquí en la encuesta del año 2010 en los EUA y las variables que contiene para capturar las experiencias y evaluaciones personales con respecto a la crisis económica, encontramos una relación entre las variables económicas y la confianza interpersonal. Específicamente, encontramos que las percepciones de la situación económica personal y la evaluación retrospectiva de la economía del país ayudan a predecir los niveles de confianza interpersonal. Los efectos de estas variables no son uniformemente grandes en términos sustantivos, pero son, sin embargo, estadísticamente significativos.

¿Cómo reconciliar el hecho de que, para el 2010, los niveles de capital social parecen haberse estabilizado en los EUA (comparados al 2008) y, al mismo tiempo, sigue existiendo una conexión a nivel individual entre los factores económicos y la confianza interpersonal? Nosotros creemos que la respuesta está en dos factores importantes que colectivamente han evitado una decadencia catastrófica del capital social en los EUA.

Primero, si bien encontramos que la evaluación negativa de la economía en el 2010 en los EUA está relacionada con menores niveles de capital social, también encontramos – comparando con los datos del Barómetro de las Américas 2008 –

que hay evidencia de una recuperación en el año 2010 en este país. Por ejemplo, a lo largo de los dos años, podemos ver un dramático incremento de diez veces en el número de personas que consideran que la economía está mejor ahora que en los doce meses anteriores.

Gráfico 4. Porcentaje que la economía está mejor ahora que hace 12 meses, Estados Unidos de América, 2008 y 2010.



El gráfico 4 muestra este incremento; en el 2008, el porcentaje de personas que percibieron que la economía estaba mejor de lo que había estado el año anterior fue de tan solo el 2.4%, en el 2010, este número se incrementó hasta el 24.8%.

Segundo, en otro conjunto de análisis, no detallados aquí por cuestiones de espacio, encontramos que la gente que reportó haber perdido y luego encontrado un empleo muestra una mayor tendencia a participar en grupos en comparación de aquellos que reportaron haber perdido pero no haber encontrado aún un trabajo. Específicamente, al evaluar esta relación en los EUA, usando los datos del Barómetro de las Américas del 2010, encontramos que haber perdido y luego encontrado un trabajo está relacionado positiva y fuertemente ($p \leq 0.05$, dos colas) con la participación en tres de los grupos anteriormente mencionados en este reporte: participación en reuniones de padres de familia (CP7); grupos de profesionales (CP9); y,

organizaciones políticas (CP13). También está relacionado de forma similar con la participación en intentos de solucionar los problemas de la comunidad (CP5) y, en el caso del sexo femenino, con la participación en grupos de mujeres (CP20).⁷

De esta manera, parece que el capital social puede ser parte de un círculo virtuoso mediante el cual la gente enfrenta las situaciones de crisis: las conexiones sociales facilitan la búsqueda de empleo y, a su vez, el éxito en la búsqueda de trabajo aumenta el capital social, medido a través de la participación de la gente en grupos.

En conclusión, nuestro estudio muestra que en lugar de estudiar las formas en que la crisis afecta al capital social, los politólogos y las personas encargadas de diseñar políticas de gobierno deben también considerar las formas en que las reservas de capital social existentes pueden ayudar a los individuos a afrontar la crisis y cómo este proceso puede, con el tiempo, ayudar a reponer las reservas de capital social del país.

Referencias

- Armony, A. C. (2004). *The Dubious Link: Civic Engagement and Democratization*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Córdova, A. (2008). Social Trust, Economic Inequality, and Democracy in the Americas. En M. Seligson (Ed.), *Challenges to democracy in Latin America*

⁷ El análisis controla por los factores socio-demográficos y económicos incluidos en los análisis previos en este estudio así como por victimización por crimen. Cabe resaltar, que si cambiamos el grupo de comparación a aquellos desempleados, los resultados se mantienen de forma que aquellos que perdieron su trabajo y encontraron uno nuevo también reportan mayores niveles de participación que aquellos que están empleados, con respecto a los grupos reportados en el texto, pero también en participación en reuniones para la mejora de la comunidad (CP8). Los resultados completos están disponibles mediante solicitud a los autores.

and the Caribbean: evidence from the AmericasBarometer 2006-2007 (pp. 147-176). Center for the Americas at Vanderbilt: Latin American Public Opinion Project (LAPOP).

Gertner, J. (2010, May 10). The Rise and Fall of the G.D.P. *The New York Times*. Consultado en: <http://www.nytimes.com/2010/05/16/magazine/16GDP-t.html>.

Merolla, J. L., & Zechmeister, E. J. (2009). *Democracy at Risk: How Terrorist Threats Affect the Public*. Chicago, IL: University of Chicago Press.

Putnam, R. D. (2001). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.

Putnam, R. D., & Feldstein, L. (2004). *Better Together: Restoring the American Community*. New York: Simon & Schuster.

Putnam, R. D., Leonardi, R., & Nanetti, R. Y. (1994). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Sales, S. M. (1972). Economic Threat as a Determinant of Conversion Rates in Authoritarian and Nonauthoritarian Churches. *Journal of Personality and Social Psychology*, 23(3), 420-428.

de Tocqueville, A. (1835). *De La Démocratie En Amérique*. Paris: C. Gosselin.

Zizumbo-Colunga, D. (2010). *Explaining Support for Vigilante Justice in Mexico*. (No. 39). Insights Series. Vanderbilt University: Latin American Public Opinion Project (LAPOP).

Apéndice

Tabla A1.

Preguntas completas relativas al capital social del Barómetro de las Américas analizadas en este informe:

IT1. Ahora, hablando de la gente de aquí, ¿diría que la gente de su comunidad es: muy confiable, algo confiable, poco confiable, nada confiable?
CP6. Por favor, dígame que tan frecuentemente asiste a reuniones de alguna organización religiosa: una vez a la semana, una o dos veces al mes, una o dos veces al año, o nunca.
CP7. Por favor, dígame que tan frecuentemente asiste a reuniones de una asociación de padres de familia de la escuela o colegio: una vez a la semana, una o dos veces al mes, una o dos veces al año, o nunca.
CP8. Por favor, dígame que tan frecuentemente asiste a reuniones de un comité o junta de mejoras para la comunidad: una vez a la semana, una o dos veces al mes, una o dos veces al año, o nunca.
CP9. Por favor, dígame que tan frecuentemente asiste a reuniones de una asociación de profesionales, comerciantes, productores, y/o organizaciones campesinas: una vez a la semana, una o dos veces al mes, una o dos veces al año, o nunca.
CP13. Por favor, dígame que tan frecuentemente asiste a reuniones de un partido o movimiento político: una vez a la semana, una o dos veces al mes, una o dos veces al año, o nunca.

Tabla A2.
Determinantes económicos de la confianza interpersonal en los Estados Unidos de América (2010)

	Crisis	Factores Económicos Específicos
	1	2
Percepción de una crisis severa	-4.17 (1.61)	-1.43 (1.72)
Perciben que no hay crisis	.585 (5.56)	-2.18 (5.17)
Ingreso	.824** (.23)	.412** (.240)
Educación	1.00** (.42)	.795** (.427)
Edad	.239*** (.042)	.230 *** (.043)
Ideología	.060*** (.021)	.071*** (.024)
Situación económica personal	---	.141*** (.033)
Percepción retrospectiva de la economía personal	---	-.008 (.021)
Situación económica nacional	---	.014 (.039)
Percepción retrospectiva de la economía nacional	---	.039** (.019)
Perdió su trabajo y no ha encontrado uno nuevo**	---	-1.97 (2.05)
No trabaja (voluntariamente) /Incapacitado	---	-2.07 (1.02)
Perdió su trabajo y encontró otro	---	1.33 (2.67)
Victimización por Crimen	---	-6.38*** (1.91)
Género	-3.58** (1.28)	-2.93** (1.27)
Oeste	2.08 (1.56)	1.73 (1.54)
Medio Oeste	4.88** (1.70)	4.10** (1.69)
Noreste	.84 (2.12)	-.22 (2.07)
Constante	50.44*** (3.18)	43.84*** (3.95)
N	1455	1453
R ²	0.0709	0.1127

Umbrales de significatividad estadística: * $p<0.10$, ** $p<0.05$, *** $p<0.01$

Nota: análisis de regresión de mínimos cuadrados basado en datos de la encuesta del Barómetro de las Américas 2010 en los Estados Unidos; el análisis controla por el efecto del diseño de muestreo complejo. En el modelo 1 (Crisis), aquellos que perciben una crisis moderada constituyen la categoría de comparación. En el segundo modelo (Factores Económicos Específicos), aquellos que reportan que no han perdido su trabajo constituyen la categoría de comparación. Los efectos se muestran como coeficientes estandarizados con errores estándar en paréntesis.

Tabla A3.
Desempleo y Capital Social

Relación entre el (des)empleo y los indicadores de capital social							
	Trabajar para resolver los problemas de la comunidad (CP5)	Asistencia a reuniones de grupos religiosos (CP6)	Asistencia a reuniones de padres de familia (CP7)	Asistencia a reuniones para la mejora de la comunidad (CP8)	Asistencia a reuniones de grupos de profesionales (CP9)	Asistencia a grupos políticos (CP13)	Asistencia a grupos de mujeres (CP20)
Empleado	2.17 (3.36)	-.790 (3.24)	1.11 (2.69)	-4.91** (2.08)	-.058 (2.48)	-.172 (2.96)	1.38 (3.76)
Perdió y encontró trabajo	12.16** (5.50)	.171 (4.86)	10.57** (4.70)	2.76 (2.99)	11.54** (5.03)	8.78* (4.97)	17.95** (7.95)
Desempleado voluntario/ Incapacitado	-1.47 (3.68)	-5.12 (3.72)	-1.99 (2.86)	-4.86** (2.31)	-4.09 (2.53)	-4.37 (3.30)	-.72 (4.02)
Constante	4.15 (5.08)	-1.28 (5.31)	9.06 (4.23)	-.52 (3.16)	-2.77 (3.74)	1.35 (4.09)	-4.93 (5.48)
N	724	1451	723	1450	721	722	394
R ²	0.0673	0.132	0.0726	0.0691	0.0867	0.0679	0.0831

Umbrales de significatividad estadística: * $p<0.10$, ** $p<0.05$, *** $p<0.01$

Nota: análisis de regresión de mínimos cuadrados basado en datos de la encuesta del Barómetro de las Américas 2010 en los Estados Unidos; el análisis controla por el efecto del diseño de muestreo complejo. La categoría de comparación es *desempleado*. Las preguntas CP5, CP7, CP9, CP13, y CP20 se preguntaron únicamente a la mitad de la muestra. CP20 se preguntó únicamente a las mujeres. Los controles que se incluyeron pero que no se muestran son: victimización por crimen, género, ideología, ingreso, edad, educación y región (base de comparación: sur). Los efectos se muestran como coeficientes estandarizados con errores estándar en paréntesis.