

Perspectivas desde el Barómetro de las Américas: 2012

Número 72

Sobornar o no sobornar

Por Juan Camilo Plata
juan.c.plata@vanderbilt.edu
Vanderbilt University

Resumen ejecutivo. Este informe de *Perspectivas desde el Barómetro de las Américas* explora la opinión de los ciudadanos en América Latina y el Caribe acerca de si el pago de sobornos se encuentra justificado. El análisis inicial revela que los hombres, los más ricos, los jóvenes y los ciudadanos que viven en las áreas urbanas tienen mayores probabilidades de reportar que algunas veces pagar un soborno es justificado. En análisis adicionales, se exploran tres posibles motivos para esta actitud. Primero, se argumenta que si las personas tienen percepciones negativas del contexto político y económico (evaluación deficiente de la economía, preocupación por el impacto del crimen, y percepción de que la corrupción está extendida), ellos tendrán una mirada pesimista del gobierno y encontrarán, por lo tanto, que el soborno es una forma apropiada de interactuar con las autoridades. Segundo, si las personas tienen poca confianza en las autoridades, se sugiere que ellas estarán más propensas a usar el soborno para asegurar ciertos resultados. Y, tercero, las personas interesadas en la política tienen mayores posibilidades de acumular información sobre el sector público y las mejores formas de tratar con él. Este conocimiento les da una ventaja si intentaran sobornar y los lleva a verlo como parte de “la política tradicional.”

Sobornar, como una forma de corrupción, distorsiona la interacción entre ciudadanos y el Estado. Cuando un funcionario público recibe un soborno, usa su control sobre recursos públicos para obtener un beneficio privado (Warren 2004). Aunque cada caso particular de soborno es puntual, la recepción extendida de sobornos puede tener implicaciones negativas en la sociedad y en la política. Por ejemplo, puede afectar de forma negativa las economías nacionales y los niveles de inversión (Mauro 1995), así como erosionar la confianza en la imparcialidad de las instituciones (Seligson 2006). Y finalmente, puede reducir los niveles de respaldo difuso hacia el gobierno y el nivel de confianza interpersonal (Seligson 2002).

En este informe de la serie *Perspectivas*¹ se explora quiénes, en el continente americano, encuentran algunas veces justificado pagar un soborno, y por qué. El análisis se concentra en la siguiente pregunta del Barómetro de las Américas 2010² de LAPOP, donde se les pidió a 40,990 personas de 24 países que contestaran “Sí” o “No” a la siguiente pregunta:

EXC18. ¿Cree que como están las cosas a veces se justifica pagar una mordida (o soborno)?³

El Gráfico 1 muestra el porcentaje de entrevistados que contestaron “Sí” a la pregunta en cada país. La proporción que acepta que el soborno puede ser justificado bajo las circunstancias actuales va desde el 7.6% y 7.8%,

¹ Números anteriores de la serie *Perspectivas* pueden encontrarse en:

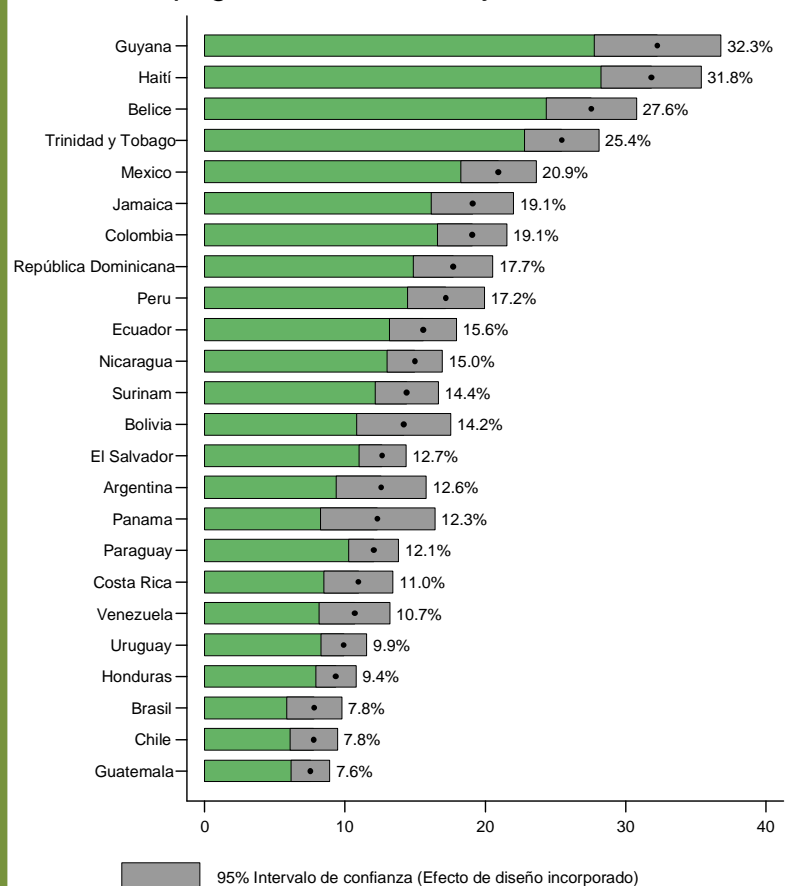
<http://www.vanderbilt.edu/lapop/insights.php>

Los datos en los que están basados pueden encontrarse en: <http://www.vanderbilt.edu/lapop>

² Gran parte del financiamiento de la ronda 2010 del Barómetro de las Américas fue proporcionado por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Otras fuentes importantes de apoyo fueron el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) y la Universidad de Vanderbilt.

³ Esta pregunta no fue contestada por 3.46% de los encuestados (considerando los datos agregados para todos los países).

Gráfico 1. Porcentaje de las personas que piensan que dada la situación actual, algunas veces pagar un soborno es justificado



Fuente: Barómetro de las Américas por LAPOP

en Guatemala, Chile y Brasil, hasta más del 30% en Haití y Guyana. México, Belice y Trinidad y Tobago muestran respuestas afirmativas en más del 20% de los casos. En 15 de los 24 países se tienen niveles de aceptación entre el 10 y el 20%.

Las diferencias presentadas arriba sugieren que las actitudes hacia el soborno dependen del contexto de cada país. Sin embargo, aunque valdría la pena explorar esta variación al nivel nacional, este informe de *Perspectivas* se enfoca en los predictores a nivel individual de esta actitud. En los apartados siguientes se explora, usando variables sociodemográficas, si la posibilidad de encontrar justificado el soborno está asociada a pertenecer a sectores particulares

de la población. A renglón seguido, se evalúan tres explicaciones que no son incompatibles entre sí. Primero, las personas que evalúan pobremente el contexto social y económico son más dadas a aceptar que puede ser justificado pagar un soborno. Segundo, las personas que no confían en las autoridades públicas estarían de acuerdo con que el soborno es justificado para compensar la incertidumbre que esto implica. Y tercero, las personas interesadas en la política tienen más posibilidades de encontrar el soborno justificado.⁴ Más adelante, se explicará aún más la lógica de cada una de estas tres expectativas, pero primero se evalúa un modelo básico de la justificación del soborno.

Un perfil básico de quiénes justifican el soborno

Investigaciones previas respaldan la expectativa de que parte de la variación en la respuesta sobre si el soborno es justificado puede ser atribuida a factores sociodemográficos (e.g., Redlawsk y McCann 2005).⁵ Se evalúa la capacidad predictiva de factores socioeconómicos y demográficos en un modelo simple donde la variable dependiente es la respuesta Sí (1) / No (0) de los entrevistados a la pregunta sobre si, dadas las condiciones actuales, pagar un soborno es algunas veces justificado.⁶ Dada la naturaleza de la variable

dependiente, se usa un modelo logístico. Entre las variables independientes, se incluye la riqueza⁷ y la educación (codificada en cuatro categorías: ninguna, primaria, secundaria, y superior). Asumiendo que aquellos que son más ricos tienden a tener más medios, motivos, y oportunidades de ofrecer sobornos, se espera que las personas más ricas sean más dadas a justificar el soborno (ver también Redlawsk y McCann 2005). Adicionalmente, se sugiere que los más educados conocen mejor cómo funciona realmente la política y abandonan la visión “ingenua” de políticos altruistas, percibiendo de forma más benévola los “favores” públicos, incluyendo los que se obtienen con sobornos (Johnston 1986: 385-387; Jong-Sung y Khagram 2005).

También se incluye una variable sobre el contexto, ya sea urbano o rural, del entrevistado (codificado 0 si es rural y 1 si es urbano). Seligson (2006) sugiere que el medio urbano está relacionado con una mayor propensión a pagar un soborno porque las oficinas públicas son más comunes en ese contexto, creando así más oportunidades para el soborno y, por lo tanto, mayor tolerancia para este acto. La edad (codificada en años) se espera que esté relacionada con el soborno. Seligson (2006) encuentra que la relación entre edad y victimización por corrupción no es lineal, lo que sugeriría que está asociada con el ciclo de vida y la necesidad de tratar con las instituciones del Estado. Esta variación fue evaluada pero no se encontró que la relación entre edad y la aceptabilidad al pago de sobornos fuera no lineal. Y finalmente, se incluye una medida de

⁴ Investigación previa también ha mostrado que la aceptación del soborno está condicionada por ser nativo de un país, mientras que el soborno por extranjeros es condenado (Tsalikis y Nwachukwu 1991). Esta línea de investigación va más allá del análisis presentado en este informe.

⁵ Redlawsk y McCann (2005) encuentran, en Estados Unidos, que las personas con mayores niveles de educación y de ingreso, y que son blancos, mujeres, conservadores y de edad adulta tienen más posibilidades de considerar actividades claramente ilegales como corruptas. En contraste, considerar prácticas de “favoritismo” como corruptas está negativamente asociado con el nivel de educación, ingreso, ser blanco y republicano, pero positivamente asociado a ser mujer, de edad adulta, demócrata y, aunque solo ligeramente, con ser conservador.

⁶ La pregunta usada aquí pide a los entrevistados hacer una evaluación en dos partes. Primero, deben evaluar cuáles son

las condiciones de su país, e inmediatamente, evalúan el repertorio de alternativas para enfrentar ese contexto. Una de esas posibilidades es pagar un soborno, que es una idea fácilmente comprensible en todos los países. Se previenen así muchos de los problemas de comparabilidad encontrados en los estudios sobre corrupción (Andersson y Heywood 2009).

⁷ Ver Abby Córdova, 2009, “Methodological Note: Measuring Relative Wealth Using Household Asset Indicators” para una descripción de la construcción del índice de riqueza:

<http://www.vanderbilt.edu/lapop/insights/I0806es.pdf>

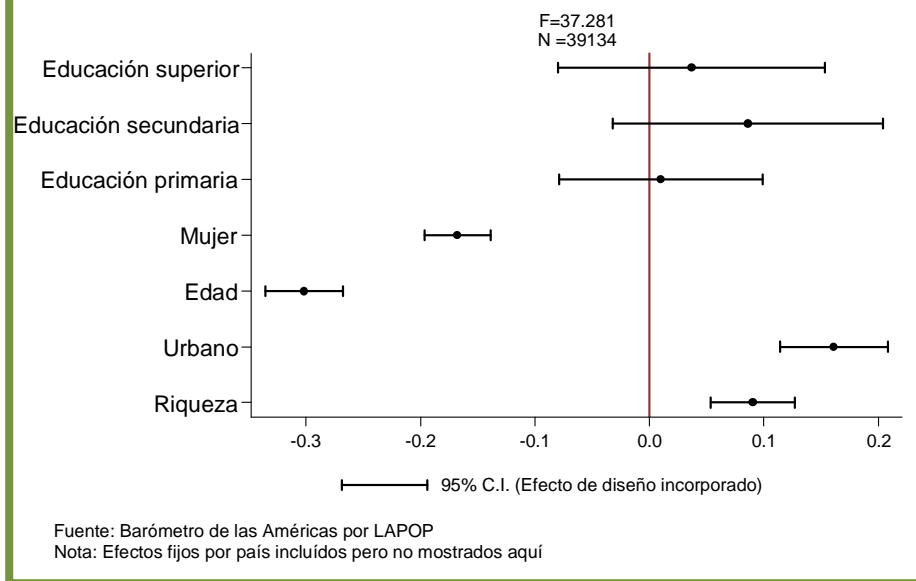
género (codificada 0 para los hombres y 1 para mujeres). La justificación para incluir esta variable se encuentra en las investigaciones sobre las diferencias en los roles de género, donde se enfatiza que las mujeres estarían más inclinadas a condenar violaciones de las normas públicas (Redlawsk y McCann 2005: 265).

El Gráfico 2 muestra los resultados de la regresión logística, reportando los efectos de cada uno de los predictores en el modelo usando coeficientes estandarizados de tal forma que cada uno de ellos pueda ser evaluado con más facilidad. El efecto estimado de cada variable independiente en la variable dependiente se representa por un punto. Si el punto y las barras correspondientes, que indican el intervalo de confianza del 95%, están a la izquierda de la línea en 0, entonces la relación es considerada negativa y estadísticamente significativa. Por el otro lado, si el punto y las barras están a la derecha de la línea en 0, la relación es considerada positiva y estadísticamente significativa.

Los resultados en el Gráfico 2 muestran que la educación no es un predictor significativo de la tendencia a justificar el soborno, considerando las circunstancias actuales. Pero, como se esperaba, las mujeres son menos propensas a dispensar el pago de sobornos. También, como se anticipaba, el nivel de riqueza y vivir en un contexto urbano están positivamente asociados con la posibilidad de considerar justificado el pago de sobornos. Finalmente, al aumentar la edad, la probabilidad de que alguien esté de acuerdo con que algunas veces el soborno es justificado disminuye.⁸ Es de destacar que el

⁸ Para la edad, también se evaluó la posibilidad de un efecto exponencial, teniendo en cuenta los resultados de Seligson (2006), quien encuentra que hay un pico en las posibilidades de estar en contacto con la corrupción, pero luego

Gráfico 2. Modelo logístico prediciendo quién considera justificado pagar un soborno



efecto de la edad es bastante fuerte. Algunos (Torgler y Valev 2006) sugieren que este efecto puede ser atribuido a que las personas de mayor edad tienen más en juego tras años de acumulación, por lo que están interesados en mantener un sistema justo. Sin embargo, si este fuera el caso, el nivel de riqueza debería capturar parte del efecto. En cierta medida, esto puede ser atribuido a la tendencia decreciente de las personas, con el paso del tiempo, a interactuar con funcionarios públicos en áreas donde el soborno es común, aunque sigue siendo incierto si esto explicaría completamente por qué es tan fuerte el efecto. La próxima sección explora el impacto de otros factores para desarrollar una explicación más completa de cuándo y por qué el soborno podría ser considerado justificado.

¿Por qué podrían las personas tolerar el soborno?

Aunque lo anterior nos dice *quién* tendría mayores posibilidades de reconocer que pagar un soborno es justificado, esto no nos dice

disminuye. Sin embargo, no se encontró mayor respaldo para una relación no lineal similar en este modelo.

mucho sobre el *porqué*. El argumento de este informe es que, para entender cuándo la gente encontraría justificado pagar un soborno, es necesario considerar tres factores: las percepciones sobre las condiciones sociales y económicas; el nivel de incertidumbre cuando se trata con funcionarios públicos (medido a través de la confianza en las instituciones políticas); y la familiaridad con la “política tradicional” (medida a través del interés en la política).

En relación con la percepción de las condiciones económicas y sociales, la expectativa es que las evaluaciones negativas hacen posible que las personas encuentren apropiado el soborno. Esto se debe a que, bajo circunstancias difíciles, las personas tienen mayores motivos para aceptar medios poco limpios con el fin de asegurar mejores resultados de los que obtendrían bajo las condiciones existentes (Mocan 2008). Este mecanismo es consistente con lo que otros argumentan: las opiniones sobre la corrupción se nutren de las percepciones sobre otros temas destacados en el país, tales como la violencia, la pobreza, o la protección de derechos (Abramo 2008).

La percepción de los entrevistados sobre las condiciones sociales y económicas se examina a través de su evaluación retrospectiva de la economía nacional,⁹ la percepción del impacto del crimen en el futuro de su país,¹⁰ y la creencia de que la corrupción es un fenómeno extendido entre los funcionarios públicos.¹¹

La incertidumbre en la interacción con los funcionarios públicos también puede ayudar a

explicar quién encuentra el soborno justificado. Husted (1999) encontró que, al menos para las personas adversas al riesgo, pagar un soborno es un medio para producir resultados más seguros en ambientes donde la arbitrariedad de la justicia y malos resultados económicos producen incertidumbre. El mismo razonamiento puede extenderse si entendemos que la baja confianza en las instituciones públicas produce incertidumbre cuando se interactúa con ellas. Así, cuando la confianza institucional es baja, la posibilidad de encontrar justificado recurrir a la corrupción para compensar la incertidumbre es mayor. Esta expectativa es consistente con los resultados de Morris y Klesner (2010: 1273), para quienes la tolerancia a la corrupción está asociada con bajos niveles de confianza en las instituciones políticas.

Las siguientes variables se incluyen para capturar el efecto de la confianza en las instituciones sobre la creencia de que pagar un soborno es justificado: confianza en el gobierno municipal¹², y confianza en la policía nacional.¹³ Se usan estas medidas de confianza porque se refieren a contextos en donde hay una interacción comparativamente cercana con funcionarios públicos. Sin embargo, para evaluar también la relevancia de relaciones más distantes, se incluye la confianza en el gobierno nacional¹⁴ y la confianza en el sistema de justicia.¹⁵ En términos generales, la expectativa es que menores niveles de confianza estarán asociados con una mayor propensión de encontrar el soborno justificado, dadas las circunstancias.

Finalmente, tratar con el Estado es costoso. Además de los costos económicos, requiere

⁹ SOCT2 ¿Considera usted que la situación económica actual del país es mejor, igual o peor que hace doce meses?: Mejor, Igual, Peor.

¹⁰ AOJ11A. Y hablando del país en general, ¿qué tanto cree usted que el nivel de delincuencia que tenemos ahora representa una amenaza para el bienestar de nuestro futuro? Nada, Poco, Algo, Mucho.

¹¹ EXC7. Teniendo en cuenta su experiencia o lo que ha oído mencionar, ¿la corrupción de los funcionarios públicos en el país está: Nada generalizada, Poco generalizada, Algo generalizada, Muy generalizada.

¹² B32. ¿Hasta qué punto tiene usted confianza en su (municipalidad)?

¹³ B18. ¿Hasta qué punto tiene confianza usted en la (Policía Nacional)?

¹⁴ B14. ¿Hasta qué punto tiene confianza usted en el Gobierno Nacional?

¹⁵ B10A. ¿Hasta qué punto tiene confianza en el sistema de justicia?

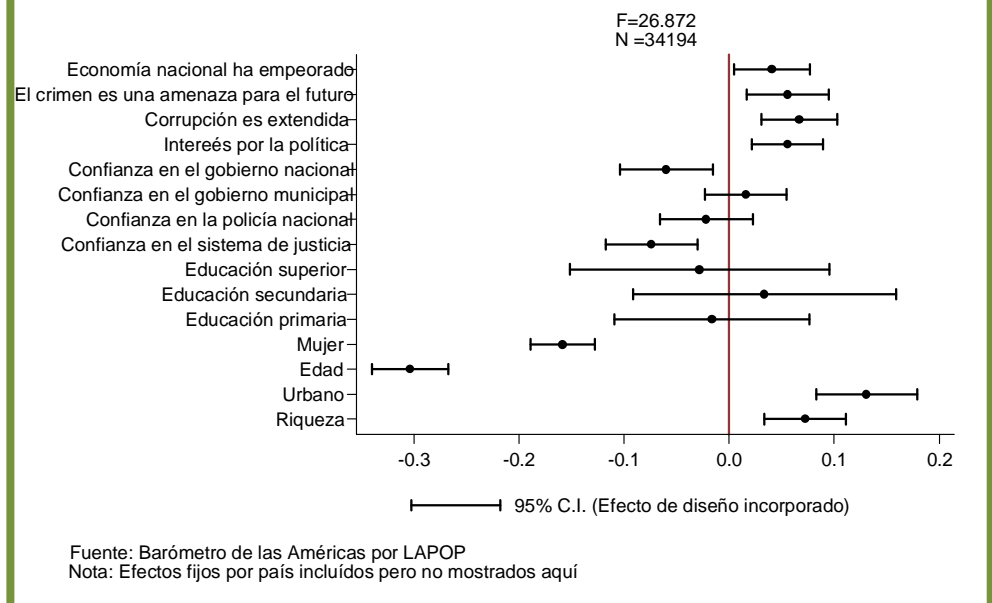
tener información sobre los procedimientos, y la motivación para interactuar con él a pesar de su rigidez. Las personas interesadas en la política tienen una ventaja en este respecto, puesto que ellas siguen con mayor detenimiento el mundo público, aprendiendo sobre sus procesos, su ritmo, y las estrategias más efectivas para lidiar con él.¹⁶ Estas son condiciones importantes cuando se negocia con funcionarios estatales y para garantizar la complicidad en estas transacciones ilegales (Collins et al. 2009: 93). Por lo anterior, se espera que las personas sean más dadas a encontrar justificado pagar un soborno si están interesadas en la política.¹⁷ Este sería el caso puesto que ellas tienen una mayor comprensión del sector público y están más alerta a los mejores medios para conseguir que las cosas se hagan, incluso si esto implica pagar un soborno (Huntington 2006).

Los resultados en el Gráfico 3 respaldan las expectativas sobre la relación entre las percepciones negativas del contexto personal y encontrar que pagar un soborno es un comportamiento justificado. Si los entrevistados perciben que la economía nacional ha empeorado en los últimos 12 meses, que el crimen es una amenaza para su futuro, o que la corrupción es muy común entre los funcionarios públicos, ellos tienen más posibilidades de reportar que pagar un soborno es justificado.

¹⁶ Los potenciales beneficios económicos de tratar efectivamente con el Estado pueden ser un importante incentivo para el soborno. Investigaciones previas han mostrado que en contextos con rentas mineras hay enormes incentivos para pagar sobornos que garanticen el acceso a esos recursos (Ades y Di Tella 1999).

¹⁷ **POL1.** ¿Qué tanto interés tiene usted en la política: mucho, algo, poco o nada?: Mucho, Algo, Poco, Nada.

Gráfico 3. Modelo logístico prediciendo cuándo se justifica pagar un soborno



Adicionalmente, la confianza en las autoridades más inmediatas (la policía y el gobierno municipal) está relacionada negativamente con la posibilidad de pensar que pagar sobornos es justificado si estas variables se incluyen en el modelo aparte de las otras medidas de confianza (en análisis no presentados acá). Pero cuando la confianza en el sistema de justicia y el gobierno nacional son incluidas, como en el Gráfico 3, estas variables son significativas mientras que la confianza en la policía y las autoridades municipales dejan de ser estadísticamente significativas. Este resultado sugiere que la dimensión subyacente tras los efectos mencionados inicialmente no es la proximidad de las instituciones con los ciudadanos, sino que su asociación con el Estado en general. Si el gobierno nacional o el sistema judicial no son percibidos como merecedores de confianza, la posibilidad de encontrar apropiado pagar un soborno crece.¹⁸

¹⁸ Es importante distinguir entre percibir que las instituciones combaten la corrupción y su confiabilidad. Análisis preliminares (no mostrados acá) demuestran que la percepción de la capacidad del gobierno actual para atacar la

Finalmente, mientras alguien esté más interesado en la política, más propenso será a encontrar justificado pagar un soborno. Aunque el modelo no incluye una medida directa de los contextos donde podría usarse, el interés por la política con seguridad favorece la adquisición de información relevante si se considera pagar un soborno.

Conclusiones

Pagar un soborno se cree justificado cuando hay expectativas negativas sobre el contexto personal. Así, si el crimen se percibe como una amenaza para su futuro, si se percibe que la economía ha empeorado en los meses recientes, si se cree que la corrupción es común entre los funcionarios públicos, o si las instituciones públicas no se perciben merecedoras de confianza, se piensa que una forma razonable de asegurar mejores resultados es a través del soborno. Adicionalmente, cuando hay gran interés en los temas políticos las personas tienen una mejor comprensión del sector público y tienen mayor conocimiento de los mejores medios para conseguir que las cosas se hagan, incluso si eso implica pagar un soborno.¹⁹

Aunque la corrupción puede ser vista como una respuesta apropiada para superar las malas condiciones en un país, debemos considerar posibles formas para superar esta lógica. Una alternativa es incrementar el interés por los asuntos públicos de los ciudadanos hasta el punto que deje de ser la ventaja de un grupo particular para tratar con el Estado. Esto

también tiene los efectos favorables de promover una evaluación más realista de qué tan común es la corrupción (Allison y Canache 2005), y a la vez, incrementa la capacidad de vigilancia del público. Adicionalmente, mayor interés por la política y mayor atención sobre los asuntos públicos podrían aumentar los niveles de confianza en las instituciones públicas, llevando a la vez a un mayor rechazo al soborno. Sin embargo, promover un mayor interés por la política puede enfrentar muchas resistencias. No obstante, el promover altos niveles de interés político en los ciudadanos podría resultar una batalla muy ardua y, además, podría tener el efecto contrario y desafortunado de aumentar la tolerancia por el soborno y la desconfianza en las instituciones. Una ruta más directa, entonces, sería trabajar para aumentar la confianza en las instituciones. Mientras más perciban las personas que las autoridades están jugando limpio, mayor será la posibilidad de que se aproximen a la política con una actitud más equilibrada.

En conclusión, la corrupción no es sólo el producto de personas sin escrúpulos. Para muchos ciudadanos el soborno es una adaptación racional a su situación y los medios disponibles. Por lo tanto, las soluciones también deben buscarse en el mejoramiento de las condiciones de vida de las personas y en facilitar la interacción efectiva y libre de soborno con su Estado.

corrupción no tiene relación con la posibilidad de tolerar el soborno.

¹⁹ Ellos pueden, adicionalmente, ser más cínicos puesto que están más sintonizados con la "política tradicional". Sin embargo, las variables sobre la confianza en las instituciones deberían capturar algo de este efecto. Una línea para futuras investigaciones es analizar si estos efectos están condicionados por circunstancias específicas. Análisis preliminares muestran que el efecto del interés en la política es menor si el crimen o la corrupción se perciben como extendidos, reduciéndose así la ventaja de conocer cómo tratar con el sector público.

Bibliografía

Abramo, C. W. (2008). How much do perceptions of corruption really tell us? *Economics Discussion Papers*. 2: 1-54.

Ades, A. y R. Di Tella (1999). "Rents, competition, and corruption." *The American Economic Review* 89(4): 982-993.

Allison, M. E. y D. Canache (2005). "Perceptions of political corruption in Latin American democracies." *Latin American Politics and Society* 47(3): 91-111.

Andersson, S. y P. M. Heywood (2009). "The politics of perception: use and abuse of Transparency International's approach to measuring corruption." *Political Studies* 57(4): 746-767.

Collins, J. D., K. Uhlenbruck y P. Rodriguez (2009). "Why firms engage in corruption: A top management perspective." *Journal of Business Ethics* 87(1): 89-108.

Huntington, S. P. (2006). *Political order in changing societies*. New Haven, CT, Yale University Press.

Husted, B. W. (1999). "Wealth, culture, and corruption." *Journal of International Business Studies* 30(2): 339-359.

Johnston, M. (1986). "Right & Wrong in American politics: Popular conceptions of corruption." *Polity* 18(3): 367-391.

Jong-Sung, Y. y S. Khagram (2005). "A comparative study of inequality and

corruption." *American Sociological Review* 70(1): 136-157.

Mauro, P. (1995). "Corruption and growth." *The Quarterly Journal of Economics* 110(3): 681-712.

Mocan, N. H. (2008). "What determines corruption? International evidence from micro data." *Economic Inquiry* 46(4): 493-510.

Morris, S. D. y J. L. Klesner (2010). "Corruption and trust: Theoretical considerations and evidence from Mexico." *Comparative Political Studies* 43(10): 1258-1285.

Redlawsk, D. P. y J. A. McCann (2005). "Popular interpretations of 'corruption' and their partisan consequences." *Political Behavior* 27(3): 261-283.

Seligson, M. A. (2002). "The impact of corruption on regime legitimacy: A comparative study of four Latin American countries." *The Journal of Politics* 64(2): 408-433.

Seligson, M. A. (2006). "The measurement and impact of corruption victimization: Survey evidence from Latin America." *World Development* 34(2): 381-404.

Torgler, B. y N. T. Valev (2006). "Corruption and age." *Journal of Bioeconomics* 8(2): 133-145.

Tsalikis, J. y O. Nwachukwu (1991). "A comparison of Nigerian to American views of bribery and extortion in international commerce." *Journal of Business Ethics* 10(2): 85-98.

Warren, E. (2004). "What does corruption mean in a democracy?" *American Journal of Political Science* 48(2): 328-343.

Apéndice 1. Modelo logístico explicando la aprobación de que, dada la situación actual, algunas veces es justificado pagar un soborno

	Coefficientes Estandarizados	Error Estándar
Economía nacional ha empeorado	0.0407	0.0183
El crimen es una amenaza para el futuro	0.0556	0.0198
Corrupción es extendida	0.0666	0.0184
Interés en la política	0.0555	0.0173
Confianza en el gobierno nacional	-0.0596	0.0225
Confianza en el gobierno municipal	0.0160	0.0197
Confianza en la policía nacional	-0.0217	0.0226
Confianza en el sistema de justicia	-0.0739	0.0222
Educación primaria	-0.0162	0.0473
Educación secundaria	0.0337	0.0637
Educación superior	-0.0281	0.0630
Mujer	-0.1585	0.0157
Edad	-0.3037	0.0185
Urbano	0.1309	0.0245
Riqueza	0.0724	0.0198
Mexico	0.1365	0.0262
Guatemala	-0.0841	0.0297
El Salvador	0.0269	0.0259
Honduras	-0.0352	0.0272
Nicaragua	0.0448	0.0253
Costa Rica	-0.0205	0.0296
Panama	0.0240	0.0379
Colombia	0.1212	0.0251
Ecuador	0.0972	0.0375
Bolivia	0.0893	0.0431
Peru	0.0768	0.0290
Paraguay	-0.0148	0.0284
Chile	-0.0612	0.0353
Brasil	-0.1025	0.0427
Venezuela	-0.0250	0.0320
Argentina	-0.0300	0.0314
República Dominicana	0.1063	0.0279
Haití	0.2594	0.0291
Jamaica	0.1269	0.0290
Guyana	0.2804	0.0312
Trinidad y Tobago	0.1830	0.0259
Belice	0.2074	0.0262
Surinam	0.0983	0.0290
Constante	-1.8132	0.0243
<i>F(38, 2097)</i>	26.87	
<i>Observaciones</i>	34194	

Sin educación es la categoría de referencia por educación, y Uruguay para los efectos fijos de cada país.