

Mecanismos generadores de la confianza en la institución policial

Francisco José León

Unidad Sociología - Departamento de Empresa
Universitat de Girona

*Abstract**

El objetivo de este artículo es contribuir a la mejora del conocimiento del proceso cognitivo que conduce al reconocimiento de la institución policial como merecedora de confianza. Basándonos en la teoría evolucionaria, planteamos la hipótesis de que los mecanismos cognitivos que sostienen la confianza en las instituciones han de ser los mismos que los que la evolución esculpió para hacer emerger la confianza en las interacciones sociales. Esto nos permitirá identificar tres mecanismos generadores de confianza en las instituciones: la evaluación de su eficacia, la evaluación de la justicia de sus procedimientos y la identificación o alineamiento moral con la institución. Ponemos a prueba estas hipótesis analizando datos de la Encuesta Social Europea. Basándonos en el análisis de ocho modelos de regresión, concluimos que los tres mecanismos ejercen una influencia significativa sobre la confianza, y por tanto han de ser considerados en cualquier aproximación a la comprensión de este fenómeno. Además del efecto neto de cada variable, las tres muestran algunos patrones de interacción teóricamente relevantes y estadísticamente significativos.

The aim of this paper is to improve our knowledge of the cognitive process leading to the recognition of the police institution as trustworthy. Based on evolutionary theory, we hypothesized that the cognitive mechanisms underpinning trust in institutions must be the same as those sculpted by evolution to assure trust in social interactions. This shall allow us to identify three mechanisms generating trust in institutions: the assessment of their effectiveness, the assessment of the fairness of their procedures and the identification or moral alignment with the institution. We test these hypotheses by analyzing data from the European Social Survey. Based on the analysis of eight regression models, we conclude that the three mechanisms have a significant influence on trust, and therefore must be considered in any approach to understanding this phenomenon. In addition to the net effect of each variable, the three show some theoretically relevant and statistically significant patterns of interaction.

Title: Generative mechanisms of trust in the police institution

Keywords: Trust, evolutionary theory, procedural justice

Palabras clave: Confianza, teoría evolucionaria, justicia procedimental

* Este trabajo se ha realizado en el marco de un proyecto CONSOLIDER-INGENIO y de un proyecto de I+D+i del MICINN, con referencias CSD 2010-00034 y CSO2012-31401 respectivamente.

Sumario

1. Introducción
2. Bases evolutivas de la confianza
3. Confianza en las instituciones
4. La confianza en la policía: estado de la cuestión
 - 4.1. Percepción de la eficacia policial.
 - 4.2. Legitimidad de la policía.
5. Razones para confiar: de las causas últimas a las causas próximas
6. Datos y método
 - 6.1. Variable dependiente
 - 6.2. Variables independientes
 - Variables asociadas con la valoración del desempeño policial.
 - 6.3. Imputación de casos
7. Resultados y discusión
 - 7.1. ¿Confían los ciudadanos europeos en la policía?
 - 7.2. Predictores de la confianza en la policía
8. Conclusiones
9. Bibliografía
10. Anexo

1. *Introducción*

Parece fuera de toda duda que la salud de una sociedad democrática es en gran parte dependiente de la capacidad que tengan sus instituciones de ganarse la confianza de los ciudadanos. En el caso específico de la institución policial, la confianza es crucial al menos por dos razones. En primer lugar, porque la obediencia y colaboración ciudadana es un bien en sí mismo: siempre que las leyes sean justas y resultantes de procesos democráticos, la salvaguarda del bien común requiere de ciudadanos que se sometan al imperio de la ley, y ese sometimiento es difícil si los ciudadanos no consideran a las autoridades como merecedoras de su confianza. En segundo lugar, porque la confianza tiene efectos directos sobre la eficacia de la institución, es decir, sobre su capacidad de proteger el bien común, básicamente porque anima a los ciudadanos a colaborar con la policía brindando información, denunciando delitos, etc. (FAGAN y TYLER, 2011; HOROWITZ, 2007; HOUGH y ROBERTS, 2004; TYLER, 2005).

La investigación sobre los factores que mejoran la confianza de los ciudadanos en la policía es, por tanto, de gran utilidad. Conocer las bases del proceso cognitivo que conduce al reconocimiento de la institución como merecedora de confianza puede conducir al diseño de mejores planes y políticas policiales. En el diseño de la institución, las consideraciones sobre la eficacia de las actuaciones deberían así complementarse con un conocimiento del impacto que tales actuaciones pueden tener sobre la percepción ciudadana de la institución. Al fin y al cabo, la incorporación de estos conocimientos puede marcar la diferencia entre las políticas que prometen eficacia en el corto plazo y las que sientan las bases de una eficacia en el largo plazo. Por poner un ejemplo, se ha señalado que prácticas como las consistentes en aumentar la frecuencia de detenidos por delitos de orden público menores (que supuestamente están diseñadas para activar el mecanismo de las “ventanas rotas”) pueden ser inicialmente eficaces, pero según cómo se apliquen pueden tener el efecto de verse como injustas al soler ir acompañadas de sesgos o prejuicios en la selección de detenidos (FAGAN et al., 2011; GAU y BRUNSON, 2010), reduciendo así la sintonía ciudadana con la policía, lo que sin duda reduce la eficacia de la institución a largo plazo.

El objetivo de este artículo es contribuir a la mejora del conocimiento de las causas de la confianza o desconfianza en la policía. Nos preguntaremos, por tanto, qué factores influyen sobre la confianza y cómo ejercen esa influencia, y nos centraremos en el caso de los ciudadanos europeos. Para ello, analizaremos datos de la Encuesta Social Europea (5ª ronda, versión 2.0). El artículo se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, repasamos las bases evolutivas de la confianza interpersonal. En segundo lugar, planteamos la hipótesis de que los mecanismos cognitivos que sostienen la confianza en las instituciones han de ser los mismos que los que la evolución diseñó para hacer emerger la confianza en las interacciones sociales, y a partir de ahí identificamos tres inferencias sobre las características de esta confianza en las instituciones. En el tercer apartado aplicamos estas inferencias al caso concreto de la policía, presentando las variables que la teoría nos indica como posibles predictores de confianza. En cuarto lugar, presentamos los datos y el método con el que testaremos el valor de nuestras hipótesis. En quinto lugar, realizamos un análisis de los datos, contrastando las hipótesis planteadas. Por último, ofrecemos unas breves conclusiones.

2. Bases evolutivas de la confianza

Una de las tesis centrales de la psicología evolucionaria (ver, por ejemplo, BADCOCK, 2003; COSMIDES y TOOBY, 2013) es que, lejos de estar dotados de una capacidad de razonamiento general, los seres humanos hemos sido dotados por la evolución de un conjunto de mecanismos psíquicos de contenido y funciones específicas, diseñados por la selección natural para resolver los problemas a los que recurrentemente nos enfrentábamos durante el Pleistoceno. Uno de esos problemas fue el de la necesidad de detectar situaciones, personas y cosas que deberían generarnos desconfianza. Así, a lo largo de nuestro desarrollo como especie hemos ido mejorando nuestra capacidad de detectar y responder a aquellos que en las interacciones sociales podían causarnos daño. Según ha mostrado la psicología evolucionaria, el miedo y la desconfianza están enraizados en nuestra psicología porque reportaron ventajas adaptativas en nuestro pasado evolutivo (TANG 2010). En contextos de incertidumbre, todos podemos cometer dos tipos de errores: el falso positivo y el falso negativo. Cuando se trata de identificar a alguien que puede generarnos daño, el falso positivo es menos costoso que el falso negativo. Por ello, habríamos desarrollado una “capacidad de gestión” del error (HASELTON y BUSS, 2010) que estimula el miedo y la desconfianza. Obviamente, las experiencias personales van dando forma a esa capacidad, limitándola, contrarrestándola, etc.

Sin embargo, la vida social sería imposible sin la confianza, y está fuera de dudas que establecer relaciones de reciprocidad con agentes en los que confiamos es eminentemente adaptativo. De alguna manera, y en cierta medida contra pronóstico, la confianza se ha abierto paso en la evolución de los humanos. En el terreno de las interacciones sociales, se requiere confianza en una situación de incertidumbre, pero esa confianza requiere a su vez una cierta habilidad para detectar los estados mentales de los demás. En este sentido, la atribución de intenciones (nuestro modo de explicar las conductas ajenas) tiene un papel esencial. Al fin y al cabo, la confianza puede entenderse como la expectativa de que alguien cooperará con nosotros a pesar de que no tenga incentivos exógenos para ello (como la posibilidad de ser sancionado por no cooperar) (Herreros, 2004). Cuando hay incertidumbre respecto de las intenciones de los demás, la confianza sólo aparecerá si esa expectativa emerge. Por ello, la gestión de la incertidumbre nos ha hecho proclives al análisis de las pistas situacionales que nos permiten considerar a los demás como confiables o no confiables. Para la psicología evolucionaria, hay numerosas evidencias de que estamos dotados de mecanismos cognitivos con los que fundamentar inferencias respecto de las intenciones ajenas (Baron-Cohen, 2008), infiriendo de ahí la confiabilidad o no confiabilidad del otro.

La economía experimental está aportando evidencias abrumadoras a favor de la hipótesis de que actitudes como la confianza o la reciprocidad son altamente dependientes de esa atribución de intenciones (DUFWENBERG y KIRCHSTEIGER, 2004; FALK y FISCHBACHER, 2006; MCCABE y SMITH, 2000; RABIN, 1993). Autores como BRANDTS y SOLÀ (2001) y FALK et al. (2008) han mostrado la importancia de la percepción de las intenciones en el establecimiento de relaciones de reciprocidad. Para ellos, es necesaria la distinción entre la reciprocidad positiva, que consiste en premiar a aquellos que se percibe con buenas intenciones, y la reciprocidad negativa, que consiste en castigar a los que se percibe con malas intenciones. En las interacciones, por tanto, no sólo evaluaríamos el resultado desde el punto de vista del autointerés o el acuerdo moral, sino

también las intenciones de la otra parte. Los conceptos “chooser dependence” y “menú dependence”, de SEN (1997), son muy útiles para comprender cómo evaluamos esas intenciones. En el primero, los individuos evalúan un resultado también considerando algunas características de la persona con la que interactúan, es decir, considerando el “tipo” de persona con el que interactúan. Así, por ejemplo, uno confiaría dinero a unos tipos de personas y no a otros. En el segundo, la evaluación depende de qué otras alternativas había disponibles, pues una misma propuesta puede ser considerada justa, aceptable, etc. en función de cuáles eran las alternativas descartadas por el que realiza la propuesta. Así, por ejemplo, ante una mala propuesta, confiaríamos más en alguien que nos ha hecho la menos mala de todas las existentes que en alguien que nos ha hecho esa misma propuesta pudiendo hacer otras mejores.

Más específicamente en el terreno de la confianza interpersonal, la relevancia atribuida a las intenciones se ha mostrado experimentalmente en juegos como el *gift exchange game* (FEHR et al., 1993) y el *trust game* (BERG et al., 1995). En un *gift exchange game*, un agente A ofrece una cantidad X ($X \geq 0$) de dinero a un agente B. Si $X=0$, ambos jugadores reciben 0. Si $X>0$, el agente B ha de responder con un nivel de esfuerzo E ($E>0$) que es costoso para él pero que se relaciona positivamente con los pagos que obtendrá A. En un *trust game*, dos agentes reciben del experimentador una cantidad Y de dinero. El agente A (*investor*) ha de enviar una cantidad X de dinero ($0 \leq X \leq Y$) al agente B (*trustee*). La cantidad no enviada queda, con su valor, en posesión del *investor*. El experimentador multiplica X por un factor (por ejemplo, la triplica), de manera que el *trustee* dispone de $Y+3X$. El *trustee* ha de decidir libremente qué cantidad Z devuelve al *investor* ($0 \leq Z \leq Y+3X$). El *investor*, por tanto, ha de decidir si mira por su propio interés y establece $X=0$, o si confía en el *trustee* estableciendo $X>0$.

Centrándonos en el papel de la atribución de intenciones, CHARNES (2004), por ejemplo, ha mostrado que en un *gift exchange game* los niveles de esfuerzo que se devuelven ante una propuesta de salario son muy dependientes de si el salario es determinado por el empleador o es exógeno: se responde con esfuerzo alto a salario alto y con esfuerzo bajo a salario bajo con más intensidad cuando es el empleador quien determina el salario. Valoramos, por tanto, no sólo el contenido de una oferta, sino las intenciones que presumimos que hay tras ella. Si la oferta es exógena, no se ha depositado confianza en nosotros. Si es quien propone el que decide la oferta, nos consideramos más o menos depositarios de confianza. En el caso del *trust game*, McCABE et al. (2003) diseñaron un experimento con este juego en el que el tratamiento consistía en variar el coste de oportunidad del *investor*, y mostraron que los niveles de reciprocidad son mayores cuando el coste de oportunidad del *investor* es positivo que cuando es 0. De nuevo, la oferta es valorada no sólo por su contenido, sino como resultado de una “lectura de la mente” del agente con el que interaccionamos: nos sentimos depositarios de confianza (y por tanto sentimos mayor obligación a honrarla) cuando el otro asume un coste al ponerse en nuestras manos.

Si la psicología evolucionaria ha señalado el valor evolutivo de la atribución de intenciones como fundamento de la confianza, y la economía experimental ha aportado evidencias a su favor, la neurociencia está también trabajando en mostrar cómo esos mecanismos cognitivos están “cableados” en nuestro cerebro (ver, por ejemplo, RILLING et al., 2008; SANFEY, 2007). Técnicas no invasivas de mapeado del cerebro como la Tomografía por Emisión de Positrones o la Imagen por Resonancia Magnética Funcional están permitiendo estudiar las redes neuronales que se

activan cuando tomamos decisiones. En general, el establecimiento de una relación de reciprocidad parece estimular la actividad de todo un sistema neural dedicado al procesamiento de las recompensas, mientras que una cooperación que no obtiene reciprocidad genera una reducción de esa actividad (RILLING et al., 2002). Otras investigaciones ya en el campo específico del *trust game*, han señalado que obtenemos placer por la reciprocidad, pero también por castigar a quienes no reciprocamos con nosotros. Singer et al. (2006), por ejemplo, mostraron que los *investors* que observaban a *trustees* que no honraban la confianza que se depositaba en ellos recibiendo un estímulo doloroso (es decir, sufriendo algún daño) no mostraban ninguna activación en las zonas encargadas de la empatía. En otro experimento (DE QUERVAIN et al., 2004), el *investor* podría castigar al *trustee* si éste no honraba la confianza que se le depositaba. Los resultados mostraron que cuando el castigo era real (no simbólico), y tanto si era costoso como si no, generaba una activación del núcleo estriado, indicando así que castigar se experimentaba como placentero. Hay evidencias sólidas de que el núcleo estriado está involucrado en las decisiones que se toman en este tipo de situaciones estratégicas. KING-CASAS et al. (2005) analizaron el funcionamiento del cerebro de 48 pares de sujetos que jugaban este juego de manera iterada. La reciprocidad mostrada en la conducta del *investor* en rondas previas activa una intención de honrar la confianza en el *trustee*, lo que venía acompañado de una activación del núcleo caudado del *trustee*. El núcleo caudado, que es parte del núcleo estriado, parece tener un papel a la hora de ajustar nuestra conducta en función de las recompensas obtenidas en el pasado (y, así, en el aprendizaje por ensayo y error). DELGADO et al. (2005) demostraron que las percepciones de los *investors* sobre el carácter moral de los *trustees* en un juego de la confianza modulaban el papel que juega el núcleo estriado. En el experimento, se mostraba a los *trustees* junto con una descripción de su vida y su carácter moral. Desde el punto de vista conductual, los *investors* confiaron más en aquellos que habían sido presentados como sujetos morales que en aquellos presentados como neutrales o de moralidad sospechosa. Desde el punto de vista de la actividad cerebral, el núcleo estriado se activaba ante resultados positivos y negativos, pero sólo ante el agente “neutral”. Así, cuando tenemos percepciones claras (positivas o negativas) sobre el tipo de persona con el que interactuamos, nos apoyamos menos en el circuito neuronal dedicado al aprendizaje por recompensa.

En estrecha relación con las investigaciones basadas en la imagen cerebral está la investigación de la base neurobiológica de la conducta social, que se ha centrado en el análisis del impacto de distintas hormonas en el comportamiento humano. En concreto, experimentos recientes han demostrado que la oxitocina, la conocida como “hormona del amor”, tiene el efecto de aumentar la confianza en otros seres humanos (BAUMGARTNER et al., 2008; DE DREU et al., 2010; FEHR et al., 2005; KÉRI y KISS, 2011; KOSFELD et al., 2005; VAN IJZENDOORN y BAKERMANS-KRANENBURG, 2012). En definitiva, parece existir un sistema neural involucrado en el proceso de toma de decisiones que sostienen la confianza, la reciprocidad, y en general, la gestión y mantenimiento de las interacciones sociales. Este sistema nos recompensa cuando establecemos relaciones de reciprocidad y confianza mutua, así como cuando castigamos a los que las vulneran, y su funcionamiento está modulado por la atribución de honradez o moralidad que hacemos respecto de nuestros socios. A la espera (probablemente inútil) de una hipótesis alternativa válida, es sensato suponer que ha sido el mecanismo de la selección natural, a lo largo del Pleistoceno, el que ha ido dando forma a estas redes neuronales sobre las que descansa la

confianza interpersonal.

3. *Confianza en las instituciones*

Que se plantee la cuestión de la confianza en las instituciones es un modo de admitir que existe incertidumbre en nuestra relación con las mismas, pues sólo en contextos de incertidumbre la confianza tiene un papel (SZTOMPKA, 1999; YAMAGISHI, 1998:18). Pero es que las instituciones y los agentes concretos que las representan pueden incumplir e incluso contravenir lo que se espera de ellos, desincentivando así que depositemos nuestra confianza en ellas. ¿Cuáles son las causas de la confianza/desconfianza en las instituciones? Está claro que confiar en una institución no es lo mismo que confiar en otros agentes con los que interactúas. Sin embargo, la psicología evolucionaria nos permite plantear la hipótesis de que los mecanismos cognitivos que sostienen la confianza en las instituciones han de ser los mismos que los que la evolución esculpió para hacer emerger la confianza en las interacciones sociales. Básicamente, porque durante los millones de años en que nuestro cerebro se moldeó por la selección natural en su actual forma no había instituciones sociales como el Estado, la policía, los partidos políticos, el sistema nacional de salud o el sistema educativo. Presumiblemente, cuando depositamos confianza en alguna de estas instituciones empleamos los mecanismos cognitivos que la evolución diseñó para facilitar la de por sí difícil emergencia de la confianza en las interacciones sociales.

Si el supuesto del que partimos es correcto, se pueden obtener una serie de inferencias respecto de los procesos que gobiernan la confianza en las instituciones.

Primera inferencia: la confianza resulta de evaluar con criterios pragmáticos y normativos el desempeño de las instituciones.

En primer lugar, la confianza interpersonal se produce en un contexto de incertidumbre en el que generamos la expectativa de que el otro se comportará de un determinado modo (cooperará, se comportará honradamente, etc.). Esa expectativa tiene diversos fundamentos, pero parece claro que uno de ellos es la memoria de interacciones pasadas. Para ello, la selección natural nos ha dotado con un módulo de reconocimiento facial (BARRETT, 2008). Reconocimiento facial y memoria de las interacciones nos permiten fundamentar mejor la expectativa de comportamiento porque nos hacen presente el resultado y el proceso de las interacciones pasadas con un agente (o tipo de agente) determinado. Evaluamos, por tanto, el desempeño pasado de la persona, tanto en sus aspectos más pragmáticos (¿cuál fue la eficacia o eficiencia –para nosotros– de sus comportamientos cuando en el pasado depositamos nuestra confianza en él?) como en los más centrados en el tipo de persona que mostró ser (¿se comportó honradamente, fue justo, etc.?). En el caso de las instituciones, la expectativa respecto de su desempeño también se construye sobre la base de la experiencia personal en sentido amplio (experiencias directas, experiencias de personas cercanas, o conocimiento socialmente transmitido sobre experiencias de desconocidos). Lo que se espera de una institución es que cumpla sus funciones de un determinado modo, y no confiaremos en ella cuando sospechemos que no lo hace solventemente. Al igual que en el caso de la confianza interpersonal, la expectativa del desempeño puede centrarse en aspectos pragmáticos (su eficacia y eficiencia) o normativos (la imparcialidad, justicia, equidad, etcétera,

de sus actuaciones).

Segunda inferencia: la confianza en las instituciones es altamente dependiente de las interacciones con aquellos que las representan, y especialmente, de la evaluación de sus intenciones.

La confianza interpersonal y la confianza en las instituciones se diferencian en el objeto de la confianza: un agente o agentes en el primer caso, una entidad abstracta en el segundo. Sin embargo, esto no implica que la evaluación de la confiabilidad de una institución no dependa ampliamente de las interacciones cara a cara con aquellos que aparecen ante el sujeto como representantes de la institución. De hecho, nuestro cerebro está diseñado para gestionar las interacciones sociales cotidianas, y no tanto para evaluar entidades abstractas como las instituciones. Por ello, es de esperar que la relevancia emocional y cognitiva de los encuentros cara a cara con los representantes de las instituciones tengan un papel preponderante en la decisión de depositar en ellas nuestra confianza. Así, por ejemplo, la confianza de un sujeto en el sistema de salud de su país sería muy dependiente de las experiencias personales de atención recibida por los facultativos.

La heurística de la disponibilidad (PLOUS, 1993; TVERSKY y KAHNEMAN, 1973) es un mecanismo que empleamos para evaluar la probabilidad de un suceso: si disponemos de recuerdos específicos, concretos y claros de un suceso, es probable que sobreestimemos las probabilidades de ocurrencia de ese suceso. En términos evolutivos esta heurística es adaptativa, aunque desde el punto de vista estrictamente racional pueda dar lugar a juicios erróneamente fundamentados. Cuando se trata de evaluar una institución, es plausible sostener que los recuerdos claros y preeminentes no son las evaluaciones abstractas sobre la institución misma, sino las interacciones cara a cara con sus representantes. Tener que hacer cola en dos ocasiones ante una ventanilla de la administración puede generar la idea de la ineficiencia de la burocracia con mucha más facilidad que cualquier prueba científica de la misma y con mucha más fortaleza que la que tendría cualquier prueba científica en su contra.

Si, tal como hemos expuesto en la sección anterior, evaluamos la confiabilidad de los demás prestando especial atención a determinadas pistas situacionales, y sobre todo, evaluando las intenciones ajenas, es de esperar que en la evaluación de la confiabilidad de las instituciones prestemos atención al mismo tipo de pistas y pongamos también en el centro de nuestra atención las inferencias sobre las intenciones de aquellos que se nos presentan como representantes de la institución: esperamos de ellos que cooperen (lo que aquí significa muchas cosas, entre ellas que cumplan con su rol social), que sus intenciones sean honestas, que no traten de aprovecharse de nosotros, etc.

Tercera inferencia: la confianza en las instituciones depende de la evaluación de su cercanía moral respecto del individuo.

Parece bien documentado que nuestra predisposición a cooperar disminuye conforme aumenta la distancia social con la otra parte (BOWLES y GINTIS, 1998; KOLLOK, 1997). La familiaridad parece tener un papel en la confianza, y esa familiaridad aparece, filogenéticamente, primero en un sentido literal. DeBRUINE (2002) mostró experimentalmente que la probabilidad de confiar en otros aumenta cuando el otro presenta rasgos faciales similares a los nuestros, y KRUPP et al. (2008) mostraron que aumenta también la probabilidad de cooperar en la producción de un bien

público. Lo que la literatura evolucionaria ha llamado “kin recognition” (reconocimiento de los familiares) tiene un papel fundamental en la decisión de cooperar, depositar confianza en el otro, etc., por razones evolutivas obvias. Sobre la base de este mecanismo parece haberse construido una preferencia generalizada por cooperar con aquellos que nos resultan “ceranos”, si bien esa cercanía puede tener contenidos muy diversos.

Al igual que ocurre con la predisposición general a cooperar, la predisposición a confiar en otros disminuye conforme aumenta la distancia social (BUCHAN y CROSON, 2004; BUCHAN et al, 2006). Se ha demostrado experimentalmente que en un *trust game* existen diferencias significativas en la tendencia a confiar en función de si la contraparte es o no miembro del grupo al que el *investor* pertenece (BINZEL y FEHR, 2013; ETANG, et al., 2011; FODDY y DAWES, 2008). Si la confianza en las instituciones se apoya en los mismos mecanismos cognitivos que la confianza interpersonal, es plausible suponer que la confianza en las instituciones sea dependiente también de una evaluación de su “cercanía”. “Cercanía” podría significar varias cosas aquí, pero en la medida en que las instituciones persiguen regular nuestra conducta en función de una determinada constelación de valores, es lógico pensar que se considerarán “ceranas” aquellas instituciones con las que el individuo tenga una sintonía o alineamiento moral. Si los valores, los principios, los objetivos, etcétera, de una institución son compartidos por el individuo, éste tendrá una mayor predisposición a confiar en ella.

4. La confianza en la policía: estado de la cuestión

Las tres inferencias obtenidas de la teoría evolucionaria de la confianza social nos han permitido identificar una serie de predicciones respecto de la forma que adoptará la confianza en las instituciones. Si nos centramos en el caso de la institución de la policía, los predictores de confianza en la institución deberían resultar de estas tres inferencias: deberíamos, por tanto, teorizar que la confianza en la policía es resultante de 1) la evaluación de su desempeño, 2) las interacciones con los agentes y la evaluación de sus intenciones, y 3) el alineamiento moral de la institución con la ciudadanía. De hecho, un repaso a la literatura reciente sobre los factores correlacionados con la confianza en la policía nos permite identificar dos grandes grupos de variables que podrían tener influencia causal: la percepción de la eficacia policial (que coincide con el primero de los tres puntos expuestos) y su consideración como institución legítima (que engloba el segundo y tercero de los puntos).

4.1. Percepción de la eficacia policial.

En línea con lo que hemos sostenido en la *primera inferencia* de la teoría evolucionaria de la confianza en las instituciones, la evaluación del desempeño policial ha de ser uno de los factores clave en la generación de confianza en la policía. Si bien es cierto que el desempeño, como ya hemos dicho, puede centrarse en aspectos pragmáticos (su eficacia y eficiencia) o normativos (la imparcialidad, justicia, equidad, etcétera, de los resultados), aquí nos centraremos sólo en los aspectos pragmáticos, pues los normativos ya quedan recogidos en el siguiente grupo de variables.

Autores como BERGMAN y FLOM (2012) mostraron con datos de Argentina y México que la

evaluación de la actuación policial es el factor más relevante en la explicación de la confianza en la policía. La percepción de la eficacia, por tanto, parece tener una influencia causal sobre la confianza, aunque su importancia relativa requiere de más evidencias empíricas. Teóricamente, el vínculo es obvio: difícilmente depositarán los ciudadanos confianza en un cuerpo policial que perciben como ineficiente en el desempeño de sus funciones.

4.2. Legitimidad de la policía.

Un segundo bloque de variables que se señalan como relacionadas con la confianza en la policía son las relacionadas con la evaluación de su legitimidad. Estas variables se han trabajado especialmente desde la llamada “teoría de la justicia procedimental” (TJP en adelante). Aunque probablemente ninguno de los autores de la TJP haya evaluado el nexo entre sus argumentos y los de la psicología evolucionaria, lo cierto es que este enfoque es altamente congruente con las predicciones que desde la psicología evolucionaria pueden hacerse en relación al fenómeno de la confianza en la policía. A continuación presentaremos la identidad entre los argumentos de la TJP y la segunda y tercera de nuestras inferencias de la teoría evolucionaria de la confianza.

Una concepción de la legitimidad, compartida por autores como BEETHAM (1991) y COICAUD (2002), señala tres componentes esenciales de la misma: a) *legalidad y justicia*, la institución debe aparecer como justa y sometida a la ley; b) *valores compartidos*, los ciudadanos deben considerar que comparten valores con la institución; c) *consentimiento*, los ciudadanos reconocen el derecho de la institución a imponer reglas.

Legalidad y justicia procedimental. El primero de los componentes es la legalidad: en sociedades democráticas se espera que las instituciones, y especialmente aquellas encargadas de mantener el orden, estén sometidas al imperio de la ley. Sin embargo, podríamos ensanchar esta dimensión en la dirección señalada por los “process-based policing models”. Estos modelos apuntan que los ciudadanos evalúan no sólo el sometimiento policial a la ley, sino la honestidad, equidad, imparcialidad, etcétera, de las actuaciones policiales. Existe una amplia literatura sobre los efectos de la llamada “justicia procedimental” de la policía sobre su consideración como institución legítima (ver, por ejemplo, FAGAN et al. 2011; GAU y BRUNSON 2010; HOUGH et al. 2010; TYLER 1990, 2004, 2005; TYLER y FAGAN, 2008). Esta “justicia procedimental” tiene, según FAGAN et al. (2011), cuatro dimensiones: a) *voz*, la gente ha de sentir que se escucha su versión de los hechos, b) *imparcialidad*, la actuación policial ha de ser valorada como ausente de sesgo, c) *dignidad*, los ciudadanos han de considerar que son tratados con respecto y dignidad, d) *confiabilidad*, la actuación ha de ser interpretada como resultado de la intención de ayudar. Esta justicia se califica de “procedimental” en el sentido de que otorga mayor importancia a la justicia de las acciones (y las intenciones que las generan) que a la justicia y la eficacia de los resultados (TYLER, 2004, 2005). Según los autores de la teoría de la justicia procedimental, este tipo de valoración parece muy dependiente de la experiencia personal ante determinadas prácticas policiales. En definitiva, coincidiendo con lo que se deduce de la segunda inferencia de la teoría evolucionaria, los defensores de la TJP sostienen que la confianza en la policía es muy dependientes de las interacciones cara a cara con los agentes y que en esas interacciones lo más relevante es la atribución de intenciones a los agentes (la consideración de sus acciones e intenciones como justas, honradas, equitativas, etc.).

Valores compartidos, alineamiento moral con la policía. La segunda de las dimensiones de la legitimidad es la identificación con la policía, o lo que algunos autores han llamado el “alineamiento moral” con la policía. De hecho, autores como FERNÁNDEZ y GRIJALBA (2012) y JACKSON et al. (2011) han operacionalizado el concepto de legitimidad mediante ítems que miden el alineamiento moral (dejando a un lado, por tanto, las otras dos dimensiones de legitimidad). Como puede apreciarse, esta dimensión de la legitimidad recoge exactamente la idea expuesta en la tercera de nuestras inferencias de la teoría evolucionaria de la confianza. Además, la dimensión tiene relaciones obvias con la segunda inferencia, pues aunque es posible una evaluación “abstracta” de los valores de la policía, la TJP ha argumentado que es principalmente en las interacciones cara a cara donde la policía transmite a los ciudadanos sus valores.

Consentimiento (obediencia a la policía). El tercero de los componentes hace referencia a la dimensión más conductual de la legitimidad: una institución se considera legítima cuando ha sido capaz de generar en la población el sentimiento de obligación de acatar sus decisiones y reglamentos. Algunos autores ponen especial hincapié en esta dimensión, como por ejemplo FAGAN et al., cuando afirman que una autoridad es percibida como legítima cuando se la considera como con el derecho a establecer reglas y decisiones que deben ser acatadas por otros (2011:41). En la medida en que la obediencia a la policía hace referencia a una conducta, y no a una cognición, ninguna de las inferencias obtenidas a partir de la teoría evolucionaria recogía esta idea (las inferencias se obtenían a partir de la tesis de que los mecanismos cognitivos diseñados por la evolución para hacer emerger la confianza interpersonal deberían estar también detrás de la confianza en las instituciones). Sin embargo, el consentimiento puede considerarse simplemente como el correlato conductual de las tres inferencias señaladas.

Estas tres dimensiones del concepto de legitimidad son analíticamente diferenciables, pero establecen entre ellas relaciones de influencia y dependencia mutua complejas y aún poco claras. Por poner un ejemplo: TYLER (1990) ha sostenido que la obediencia a las autoridades (y podemos suponer también que la sintonía moral con ellas) es más dependiente de su consideración como legítimas que del miedo al castigo. Según este esquema, por tanto, la identificación y la obediencia serían el efecto de la legitimidad, y no dimensiones de ésta. En sentido estricto, Tyler también tiene razón: consideramos legítima una institución cuando le reconocemos la autoridad y le reconocemos la autoridad cuando la consideramos legítima.

5. Razones para confiar: de las causas últimas a las causas próximas

Como todo fenómeno social, la confianza en las instituciones puede ser presentada como el efecto de causas últimas y de causas próximas. Las causas últimas responden a por qué existe la confianza, es decir, apuntan al origen filogenético de la misma, mientras que las causas próximas responden a cómo se produce la confianza en agentes concretos. En relación al esclarecimiento de las causas últimas, resulta legítimo sondear las funciones de la confianza (siempre que el mecanismo de la selección natural pueda dar cuenta de su difusión). Esto es precisamente lo que hicimos en el primer apartado: la confianza emergió, filogenéticamente, porque era adaptativa para los seres humanos del Pleistoceno. Emergió, además, con una serie de rasgos: estaba

diseñada para gestionar los intercambios sociales, se apoyaba en la memoria de las interacciones y su resultado, era especialmente sensible a algunas pistas (especialmente las que nos transmitían la honorabilidad del otro, y en general, las que se obtienen al juzgar sus intenciones), y se activaba con mayor frecuencia en relación a los similares (miembros de la familia, el clan, etc.).

Sin embargo, aunque el mecanismo de la selección explique la emergencia de la confianza por sus funciones adaptativas, de ello no se deduce que los agentes concretos confíen *para* aumentar su ventaja adaptativa. Dilucidar la causa próxima de las decisiones concretas de confiar o no en una persona o institución constituye un problema teórico distinto. La idea que sostenemos en este artículo es que los agentes concretos confían cuando consideran que tienen buenas razones para ello. Ahora bien, el proceso de construcción subjetiva de razones no se hace sobre una capacidad general de razonamiento (algo descartado por la teoría evolucionaria), sino sobre la base de aquellos mecanismos cognitivos diseñados por la selección natural que expusimos en el primer apartado. Así, son precisamente aquellas pistas que por razones evolutivas aprendimos a evaluar las que ahora se nos hacen relevantes subjetivamente como razones fundamentadas para la confianza: el resultado de interacciones pasadas, las acciones e intenciones del otro (especialmente, su justicia, honradez, equidad, etc.), y su cercanía social. En los seres humanos de hoy, la confianza resultaría de alguna combinación de estas “buenas razones” (BOUDON, 2006).

El objetivo del siguiente apartado es testar si estas razones están causando los niveles de confianza en la institución policial. Como utilizaremos datos secundarios, el testado es indirecto. La lógica del testado indirecto vendría a decir que si la razón x está causando la decisión de confiar en la policía, entonces la variable y deberá mostrarse estadísticamente asociada con la confianza en la policía. En la medida en que las variables no han sido diseñadas por los autores para la finalidad específica de testar nuestra teoría, se han de tomar con cautela los resultados. En cualquier caso, como veremos, la Encuesta Social Europea ofrece variables que pueden considerarse buenos indicadores de las razones que creemos que sostienen la confianza.

6. Datos y método

En este artículo analizamos datos procedentes de la Encuesta Social Europea (5ª ronda, versión 2.0), que se realiza a una muestra de sujetos de veintiséis países: Alemania, Bélgica, Bulgaria, República Checa, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Países Bajos, Hungría, Irlanda, Israel, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, Rusia, Suecia, Suiza y Ucrania. En la tabla 4 del Anexo puede verse la distribución de encuestas entre los distintos países. La encuesta incluye en esta 5ª ronda un módulo de preguntas sobre percepción y valoración de la policía y el sistema judicial. El tamaño inicial de la muestra es de $n=50781$, y las entrevistas se realizaron entre 2010 y 2011.

6.1. Variable dependiente

La variable dependiente es la **confianza en la policía**. Se mide mediante el ítem “¿Usted, personalmente, cuánto confía en la policía?” (0-10; 0=no confía en absoluto; 10=confía plenamente).

6.2. Variables independientes

Analizamos dos tipos de variables independientes: (1) variables asociadas con la valoración del desempeño policial, (2) variables asociadas con la percepción de la legitimidad de la policía.

Variables asociadas con la valoración del desempeño policial.

La **valoración de la eficacia policial** se mide con una escala sumativa (0-20) de dos ítems: (1) ¿hasta qué punto cree usted que la policía en [país] es eficaz en la prevención de delitos violentos o aquellos en los que se amenaza con ejercer la violencia?, (2) ¿y hasta qué punto cree usted que la policía en [país] es eficaz a la hora de coger a quienes entran a robar en casas? (alfa de Cronbach=0,80). La **valoración global del trabajo policial** se mide con una escala (1-5) (muy mal trabajo, muy buen trabajo), del ítem: 'Teniendo en cuenta todo lo que se espera que haga la policía, ¿diría usted que está haciendo bien o mal su trabajo?'.

Variables asociadas con la percepción de la legitimidad de la policía. Subdividimos este grupo de variables en tres tipos de valoración:

(i) Valoración de la legalidad y la justicia procedimental.

La **valoración de la corrección policial** se mide con una escala sumativa (2-8) de dos ítems: (1) teniendo en cuenta su propia experiencia o lo que ha oído, ¿con qué frecuencia diría usted que la policía en [país] trata a la gente con respeto?, (2) ¿con qué frecuencia diría usted que la policía toma decisiones justas e imparciales en los casos de los que se ocupa? (alfa de Cronbach=0,79). La **creencia en la aceptación de sobornos** por parte de la policía se mide con una escala (0-10) (nunca, siempre) del ítem: '¿con qué frecuencia diría que la policía acepta sobornos en [país]?'.

(ii) Alineamiento moral con la policía.

La **identificación con la policía** se mide con una escala sumativa (3-15) de tres ítems: (1) en general, la policía tiene la misma idea que yo sobre lo que está bien y lo que está mal, (2) la policía defiende valores que son importantes para personas como yo, (3) en general apruebo la forma en que la policía suele actuar (alfa de Cronbach=0,83). A diferencia de Fernández y Grijalba (2012), aquí consideraremos el alineamiento moral con la policía como un variable influyente en la confianza, y no como una dimensión de la misma, pues consideramos que son dos conceptos analíticamente distintos y disjuntos (o cuanto menos yuxtapuestos). Nuestra predicción es que la identificación con la policía es uno de los factores que aumentan la probabilidad de que el ciudadano deposite su confianza en esta institución.

(iii) Obligación de obediencia a la policía.

La **creencia en la obligación de obediencia a la policía** se mide con una escala sumativa (0-30) de tres ítems: (1) ¿hasta qué punto es su deber apoyar las decisiones que toma la policía, aunque no esté de acuerdo con ellas?, (2) ¿hasta qué punto es su deber hacer lo que dice la policía aunque no comprenda o no esté de acuerdo con las razones?, (3) ¿hasta qué punto es su deber hacer lo que la policía le dice que haga aunque no le guste como le tratan? (alfa de Cronbach=0,89).

6.3. Imputación de casos

En la Tabla 5 del Anexo pueden verse los estadísticos descriptivos de las variables que han servido de base para la confección de los índices que se emplearán como variables independientes. Con el objetivo de evitar el sesgo que podría introducir en los índices la presencia de valores perdidos en las variables de origen, se ha realizado una imputación múltiple. En la Tabla 6 del Anexo pueden verse los estadísticos descriptivos de las variables tras la imputación.

Con este procedimiento, nos asegurábamos la estabilidad de la n en los distintos modelos multivariantes que presentamos en la siguiente sección. Siguiendo el procedimiento estándar (mediante el método automático del SPSS), se realizaron cinco imputaciones, ofreciéndose en los análisis multivariantes de la siguiente sección los coeficientes promedio de las cinco imputaciones y la media de los valores beta y de los estadísticos de la bondad de ajuste.

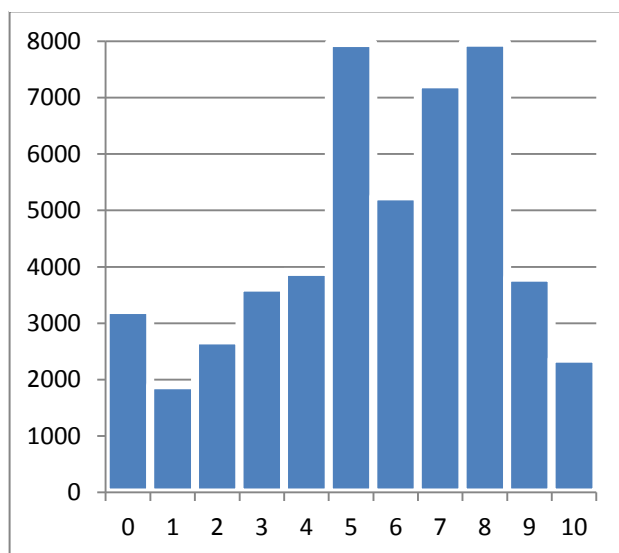
Además del proceso de imputación, la base de datos se ha ponderado, tal como recomiendan los autores de la misma¹. Por ello, el valor de n en los modelos es superior al de la encuesta original.

7. Resultados y discusión

7.1. ¿Confían los ciudadanos europeos en la policía?

Los datos de la ESS están lejos de mostrar una desconfianza masiva respecto de esta institución, pues la media de la confianza, medida en una escala 0-10, es de 5,5.

Gráfico 1: Confianza de los europeos en la policía



0=No confía en absoluto, 10= Confía plenamente

¹ Para más información sobre la Encuesta Social Europea, visitar: www.europeansocialsurvey.org/.

Media	Mediana	Moda	Desviación
5.5	6.0	8.0	2.7

Fuente: elaborado con datos de la ESS

Como podemos ver en el gráfico 1, la mediana es mayor a la media, luego la distribución es asimétrica hacia la izquierda. Esto es sin duda el resultado de la frecuencia inesperadamente alta de encuestados que no confían en absoluto en la policía. A pesar de ello, sin embargo, el coeficiente de asimetría es de -0,4, y el de curtosis es de -0,6, por lo que podemos considerar la distribución como normal.

La valoración de la confianza que merece la policía ha de ponerse en relación con la confianza que merecen otras instituciones. Si observamos la Tabla 1, vemos que la policía es la institución que genera más confianza de las siete por las que pregunta la ESS, lo que en general serviría también para descartar que la policía fuese una institución especialmente problemática en lo que se refiere a su capacidad de generar confianza en la ciudadanía.

Tabla 1: Confianza en las instituciones (escala 0-10)

	N	Media	Desv. típ.
Confianza en la policía	49977	5,55	2,70
Confianza en las Naciones Unidas	44655	4,86	2,62
Confianza en el sistema legal	49170	4,73	2,73
Confianza en el Parlamento Europeo	44399	4,22	2,51
Confianza en el Parlamento del país	49274	3,89	2,60
Confianza en los políticos	49560	3,17	2,40
Confianza en los partidos políticos	49305	3,17	2,37

Fuente: elaborado con datos de la ESS.

Sin embargo, hemos de ser cautos con este resultado, pues el alfa de Cronbach de estos siete ítems es de 0.91, lo que nos indica que, en general, los encuestados son bastante consistentes en su evaluación de la confianza que se merecen estas instituciones, es decir, que cada encuestado otorga valores muy similares a las distintas instituciones. Esto significa que lo variable entre los ciudadanos no es tanto cómo valoran a la policía, sino como valoran a las instituciones en general.

7.2. Predictores de la confianza en la policía

En esta sección analizaremos cuáles son las variables que se muestran como mejores predictores de la confianza en la policía.

Tabla 2: El poder predictivo de los cuatro tipos de variables. Modelos de regresión lineal múltiple

	Modelo 1		Modelo 2		Modelo 3		Modelo 4	
	B (err.tip.)	Beta	B (err.tip.)	Beta	B (err.tip.)	Beta	B (err.tip.)	Beta
(Constante)	,510*** (,051)		2,836*** (,067)		2,625*** (,050)		5,045*** (,040)	
Desempeño	1,182*** (,015)	,366						
Eficacia	,169*** (,003)	,237						
Justicia			,760*** (,009)	,358				
Sobornos			-,174*** (,005)	-,170				
Identificación					,443*** (,004)	,397		
Obediencia							,093*** (,002)	,260
N	50951		50951		50951		50951	
R ² ajustada	0,493		0,417		0,397		0,325	
F	1838,0***		1352,6***		1289,3***		943,6***	

***p≤0,001, ** p≤0,01, *p≤0,05

Fuente: Elaborado con datos de la European Social Survey

Variables:

Desempeño: Valoración global del trabajo policial

Eficacia: Valoración de la eficacia policial

Justicia: Valoración de la corrección policial

Sobornos: Creencia en la aceptación de sobornos

Identificación: Identificación con la policía

Obediencia: Creencia en la obligación de obediencia a la policía

Los cuatro modelos incluyen variables dummy para el país del encuestado que no se muestran en la tabla (Alemania como categoría omitida).

En la Tabla 2 podemos observar cuatro modelos de regresión en los que evaluamos por separado el poder predictivo de cada uno de los cuatro tipos de variables considerados: variables relacionadas con 1) el desempeño policial, 2) la justicia procedimental, 3) el alineamiento moral con la institución, y 4) la obediencia a la policía. Un repaso a la literatura existente no arroja demasiada luz acerca de cuál es el peso relativo de cada una de estas variables. Así, por ejemplo, BERGMAN y FLOM (2012) mostraron evidencia empírica de que la percepción de la eficacia es el predictor más importante de la confianza en la policía, pero para otros autores la confianza es más dependiente de los juicios sobre la justicia e imparcialidad de las actuaciones que de la eficacia o eficiencia de la mismas (HOUGH 2010:4; JACKSON y SUNSHINE, 2007; TYLER, 2004). Nuestro análisis empírico tratará de arrojar algo de luz sobre esta controversia.

En primer lugar, es necesario señalar que, aun con éxito desigual, estos cuatro modelos muestran una considerable bondad de ajuste. El modelo 1 es capaz de explicar el 50% de la variabilidad de la variable dependiente, mientras que los modelos 2 y 3, alrededor del 40%. A esto hemos de

añadir el hecho de que todas las variables en los cuatro modelos obtienen coeficientes que se muestran significativos a un nivel $\leq 0,001$. Las variables que nos permitían testar indirectamente las tres hipótesis planteadas en forma de inferencias de la teoría evolucionaria muestran así su correlación estadística con la confianza, lo que establece las bases para la discusión teórica sobre su posible influencia causal.

En segundo lugar, el hecho de que el Modelo 4 obtenga la peor bondad de ajuste de los modelos presentados (R^2 ajustada=0,325) nos señala varios problemas que nos aconsejan abandonar su consideración en los modelos de regresión que presentamos más adelante. Estos problemas son, en primer lugar, teóricos. Mientras el resto de las variables hacen referencia a aspectos cognitivos (percepción, evaluación, identificación,...) ésta hace referencia a una creencia respecto del comportamiento. Como ya hemos señalado, la obediencia sería la consecuencia lógica del reconocimiento de la justicia procedimental y del alineamiento moral respecto de la institución, es decir, sería la consecuencia comportamental del reconocimiento de la legitimidad de la policía. Entendemos que ese reconocimiento puede tener algún efecto causal sobre la confianza que depositemos en la policía, pero no tiene ningún sentido suponer que la confianza resulte de la creencia en que debemos obedecer sus órdenes. De hecho, ninguna de nuestras hipótesis iniciales (expuestas en formas de inferencias de la teoría evolucionaria) apuntaba al poder predictivo del consentimiento, si bien el desarrollo teórico posterior aconsejaba su inclusión por tratarse de una dimensión de la legitimidad de una institución reconocida por varios autores. Los problemas son también técnicos: hemos de considerar que esta variable, tal como se mide en la ESS, recoge la idea de la obligación de acatar las órdenes de manera incondicional (se entiendan o no, se compartan o no, etc.). Al poder sólo tratar con datos sobre el consentimiento incondicional, es lógico que obtengamos un efecto escaso sobre la generación de confianza, pues no se entiende de qué manera la actitud consistente en obedecer incondicionalmente puede ser fuente de confianza. Es más, lo más plausible es que la correlación entre ambas variables apunte a un vínculo causal que opera en sentido inverso: para algunos sujetos (no para todos, pues la obediencia puede ser meramente instrumental) la obediencia sería en todo caso el resultado de la confianza en la policía, y no al revés.

En tercer lugar, con estos datos podemos decir que no se confirma la idea de TYLER (2004, 2005) de que las consideraciones sobre la justicia de los procedimientos sean más relevantes que las consideraciones sobre la eficacia policial a la hora de depositar confianza en la policía, pues el Modelo 1 tiene una mayor bondad de ajuste que el Modelo 2 (si bien la diferencia en la R^2 ajustada es muy baja). En nuestra primera inferencia señalábamos que la confianza interpersonal se fundamentaba, entre otras cosas, en la evaluación que hacemos de las interacciones pasadas con el otro (de su calidad, su resultado, etc.), y que en el caso de la confianza en las instituciones, el correlato de esa evaluación era la evaluación del desempeño de la institución en el pasado. La segunda inferencia sostenía que, al igual que en las interacciones sociales la confiabilidad del otro dependía en parte de nuestra evaluación de la “bondad” de sus intenciones, en el caso de las instituciones evaluamos la “bondad” de las intenciones de los representantes de las mismas. Así, nuestra consideración de sus procedimientos como justos, honrados, equitativos etcétera, nos conduciría a considerarlos merecedores de confianza. Las dos inferencias apuntan a causas de la confianza distintas: la primera a los resultados de la interacción, la segunda a los procedimientos y actitudes del otro. Nuestras inferencias nos conducen a suponer que ambos tienen influencia

causal, pero el poder relativo de cada uno de ellos es algo que sólo puede discernirse empíricamente. Los datos de la tabla 1 tan sólo nos permiten decir que ambos tipos de variables tienen una capacidad predictiva similar. Para un análisis más desarrollado, volveremos sobre esta cuestión más adelante, en el análisis de los Modelos 5 a 8.

Y en cuarto lugar, nuestra tercera inferencia apuntaba que la predisposición a la confianza en otros disminuye conforme aumenta la distancia social, y que del mismo modo, la confianza en las instituciones disminuiría cuanto más alejadas de nuestros valores las consideráramos. El alineamiento moral con la policía tendría, por tanto, un impacto causal sobre la confianza en esta institución. El Modelo 3 confirma la existencia de una correlación entre alineamiento moral y confianza, pero la bondad de ajuste es menor que la obtenida para testar las dos inferencias anteriores (Modelos 1 y 2). Aunque no estamos en condiciones de testarlo, nuestra intuición es que en otras instituciones sociales el alineamiento moral sería tan predictivo como la evaluación del desempeño y de la justicia procedimental, y que por tanto, serían las particularidades de la policía las que explicarían la menor bondad de ajuste del Modelo 3. Si es cierto lo que sostenemos en la segunda inferencia y lo que ha sostenido la TJP, las interacciones cara a cara con los policías tienen un papel importante en la evaluación general de la institución y en nuestra tendencia a confiar en ella. Pero, a diferencia de las interacciones con los representantes de otras instituciones, las interacciones con la policía se caracterizan en general por ser extremadamente asimétricas desde el punto de vista del poder: son relaciones jerárquicas, de autoridad. Por ello es posible que, si bien un ciudadano confíe en los cuerpos de seguridad si éstos se muestran eficaces y justos, el papel de la sintonía moral en la generación de confianza sea menor. Ante una figura de autoridad, las consideraciones relativas a la identidad y la cercanía social entre las partes tendrían menos peso.

Los Modelos 1 a 4 nos han permitido testar por separado la capacidad predictiva de los tres tipos de variables señalados por la teoría como productores de la confianza en la policía. Los Modelos 5 a 8 están diseñados para testar cómo se produce la influencia conjunta de estas variables. El procedimiento seguido para la elaboración de estos modelos es el siguiente. En primer lugar, se ha escogido sólo una variable de cada uno de los tres tipos (aquella con coeficientes parciales de regresión mayores). Aunque las variables descartadas nos hacen perder capacidad predictiva significativa estadísticamente, podemos comprobar que la bondad de ajuste de los modelos no cambia sustancialmente, y desde un punto de vista teórico resulta más interesante optar por un modelo más parsimonioso. En segundo lugar, los modelos presentados se han construido jerárquicamente, es decir, cada modelo incluye la(s) variable(s) de los anteriores más alguna(s) nueva(s). De este modo, podemos valorar tanto la conveniencia de cada incorporación como el comportamiento de las variables a cada paso (especialmente de sus coeficientes estandarizados). Y en tercer lugar, se han incluido (en el Modelo 8) efectos de interacción. El modelo de regresión múltiple supone la indiferencia de los efectos de las distintas variables independientes, pero nuestras variables predictoras mantienen entre sí vínculos aún no claros ni teórica ni empíricamente. Incluimos los efectos de interacción, por tanto, porque el modelo aditivo no resulta suficiente. Aunque son necesarias otras investigaciones para arrojar luz definitiva sobre los vínculos entre estas variables, el hecho de introducir los efectos de interacción nos permitirá al menos considerar las interacciones que son relevantes en lo que se refiere al efecto de estas variables sobre la confianza en la policía.

Tabla 3: Confianza en la policía. Modelos jerárquicos de regresión

	Modelo 5		Modelo 6		Modelo 7		Modelo 8	
	B (err.tip.)	Beta	B (err.tip.)	Beta	B (err.tip.)	Beta	B (err.tip.)	Beta
(Constante)	6,122*** (,025)		5,964*** (,025)		5,895*** (,025)		5,851*** (,025)	
Desempeño	1,598*** (,012)	,496	1,243*** (,014)	,385	1,082*** (,014)	,335	1,100*** (,015)	,341
Justicia			,506*** (,009)	,239	,384*** (,010)	,181	,387*** (,010)	,182
Identificación					,172*** (,006)	,154	,175*** (,006)	,157
Desempeño * Justicia							,023* (,010)	,011
Identificación * Desempeño							,016** (,005)	,015
Identificación * Justicia							,000 (,003)	-,001
N	50951		50951		50951		50951	
R ² ajustada	,455		,490		,503		,503	
Cambio de la F			3434,0***		1335,5***		15,4***	

***p≤0,001, ** p≤0,01, *p≤0,05

Fuente: Elaborado con datos de la European Social Survey

Variables:

Desempeño: Valoración global del trabajo policial (centrada)

Justicia: Valoración de la corrección policial (centrada)

Identificación: Identificación con la policía (centrada)

Los cuatro modelos incluyen variables dummy para el país del encuestado que no se muestran en la tabla (Alemania como categoría omitida).

Observando los Modelos 5 a 7, la primera conclusión obvia es que los tres tipos de variables resultan necesarios para el diseño de un modelo predictivo adecuado de la confianza en la policía. La inclusión de variables genera una mejora estadísticamente significativa en la capacidad predictiva del modelo, tal como nos informa la significatividad del cambio de la F. En otras palabras, ningún abordaje de la cuestión de la confianza en la policía debería desconsiderar estos tres tipos de variables. En su conjunto, son capaces de explicar el 50% de la variabilidad de la variable dependiente. El Modelo 3 nos evidenció que las variables relativas al alineamiento moral con la policía eran las que menos capacidad predictiva tenían. El Modelo 7 confirma este menor peso, pero nos recomienda su consideración, pues aunque la mejora en la capacidad predictiva sea escasa en comparación con el modelo que no las considera, es estadísticamente significativa. Además, su consideración nos permite hacer una lectura más realista del poder predictivo de los otros dos tipos de variables, pues la presencia del alineamiento moral tiene, como veremos a continuación, un impacto a considerar en los coeficientes de aquellas variables.

Un segundo elemento a considerar de los Modelos 5 a 7 es que el poder predictivo relativo de cada variable se ve mermado por la presencia del resto de variables. Todas las variables

mantienen un coeficiente altamente significativo, por lo que podemos decir que la dependencia de la confianza en la policía respecto de estas variables es robusta, pero la reducción de los coeficientes estandarizados a cada paso en el que incluimos una nueva variable nos indica que el impacto de cada una está mediatizado o condicionado por el impacto de las otras. Parte de la explicación de este efecto está en la considerable correlación que existe entre ellas: entre desempeño y justicia ($r^2=0,58$, $p\leq 0,000$), entre desempeño e identificación ($r^2=0,58$, $p\leq 0,000$) y entre justicia e identificación ($r^2=0,60$, $p\leq 0,000$). Precisamente para ahondar en el modo en que las distintas variables interaccionan entre sí a la hora de generar un impacto en la confianza en la policía elaboramos el Modelo 8.

El Modelo 8 requiere un comentario más pormenorizado. Se ha de señalar que incorporar los efectos de interacción produce una mejora en la bondad de ajuste (respecto del Modelo 7) que es estadísticamente significativa, pero muy baja. La inclusión de estos efectos es útil no tanto por la mejora de la capacidad predictiva como por la mejora en nuestra capacidad de interpretar el modo en que las variables independientes afectan a la dependiente. Esto se confirma, además, en el escaso poder relativo de los efectos de interacción, tal como puede observarse en sus coeficientes beta. Además, es relevante el hecho de que la inclusión de estos efectos de interacción no afecta a los coeficientes beta de las variables. Dicho de otro modo, a pesar de la interacción que existe entre algunas variables, éstas siguen teniendo un impacto neto sobre la dependiente, lo que viene a reforzar la idea de que la dependencia de la confianza en la policía respecto de estas variables es robusta.

Si pasamos al análisis de los efectos de interacción, podemos observar que la interacción entre desempeño y justicia es significativa ($p\leq 0,05$). Parece, por tanto, que la consideración de los procedimientos como “justos” tiene algún efecto multiplicativo en el impacto del desempeño en la confianza, es decir, desempeño y justicia parecen ser criterios de evaluación con un impacto aditivo sobre los niveles de confianza. El resultado es lógico: cuanto mayor es la consideración de las actuaciones policiales como justas, más relevancia subjetiva para la confianza tendrá el hecho de que la policía se muestre eficaz en el desempeño de sus funciones.

Exactamente lo mismo puede decirse de la interacción entre desempeño e identificación, pues también muestra efectos estadísticamente significativos ($p\leq 0,001$): el impacto del desempeño sobre la confianza se ve aumentado por la identificación con la policía, es decir, se produce un efecto sinérgico entre ambas, de manera que valoraciones positivas del desempeño policial suponen un mayor impacto positivo del alineamiento moral con la policía sobre la confianza.

En el caso de la justicia y la identificación, se produce un efecto antagónico pero no significativo. Probablemente, la causa de esta ausencia de interacción está en el hecho de que la consideración de la actuación policial como justa debe implicar también una sintonía moral con la institución (al fin y al cabo, es difícil creer que son justos pero no comparten valores con uno mismo, pues sería señalar que uno mismo no comparte el valor de la justicia procedimental).

En definitiva, lo que nos señala el análisis de los efectos de interacción es que el desempeño de la policía sí tiene un efecto sobre la confianza mediatizado por las otras dos variables, pero que esas dos variables generan un impacto neto, independiente el uno respecto del otro.

8. Conclusiones

En este artículo nos hemos preguntado cuáles son los factores que conducen al reconocimiento de la institución policial como merecedora de confianza. Basándonos en la teoría evolucionaria, planteamos la hipótesis de que los mecanismos cognitivos que sostienen la confianza en las instituciones han de ser los mismos que los que la evolución esculpió para hacer emerger la confianza en las interacciones sociales. Estos mecanismos cognitivos han sido naturalmente seleccionados porque cumplían funciones adaptativas en nuestro pasado. En las interacciones sociales, la emergencia de la confianza resultaría de un triple proceso: la valoración resultante de la memoria de las interacciones con el otro y su resultado, la valoración de sus acciones e intenciones (y especialmente de su justicia, equidad, honradez, etc.), y la valoración de su cercanía social. Siendo éstas las causas últimas de la confianza, las causas próximas para un sujeto concreto adoptarían la forma de “buenas razones” para confiar. Esas “buenas razones”, sin embargo, no resultan de una evaluación genérica, racional en el sentido utilitario, sino más bien de la preponderancia subjetiva de aquellas pistas y elementos situacionales que la evolución nos diseñó para tener presentes y evaluar en el momento adecuado. Así, la confianza en las instituciones resultaría, para los individuos de hoy, de una evaluación de su eficacia o desempeño en el pasado, de una evaluación de la justicia de sus procedimientos (y especialmente de la de aquellos que se nos presentan como representantes de la institución), y de una evaluación de nuestro alineamiento moral con ella. En este artículo nos hemos centrado en el análisis de las razones por las que los ciudadanos europeos confían o no en la institución policial.

Para testar estas hipótesis, hemos analizado datos de la Encuesta Social Europea, que en su 5ª ronda incluye preguntas sobre percepción y valoración de la policía y el sistema judicial. El testado de nuestras hipótesis es indirecto, es decir, si las hipótesis no son falsas, las variables que hemos seleccionado como medidores indirectos de nuestros conceptos deberían mostrarse asociadas con la confianza. Nuestro análisis se ha centrado en la elaboración de ocho modelos de regresión lineal múltiple. En resumen, los resultados apuntan: 1) que el nivel general de confianza de los europeos en sus policías es intermedio (un 5,5 sobre 10), si bien es la institución que genera más confianza de las siete por las que pregunta la encuesta; 2) que tal como habíamos previsto gracias a la teoría evolucionaria, los tres tipos de variables (evaluación del desempeño, de la justicia de los procedimientos y de la sintonía moral) se muestran necesarios para la comprensión del fenómeno que nos ocupa, pues aparecen en los modelos como robustos predictores de los niveles de confianza; 3) que el impacto de la evaluación del desempeño y de la justicia procedimental sobre la confianza es mayor que el del alineamiento moral, y 4) que la evaluación del desempeño y de la justicia procedimental tienen un poder predictivo aditivo, así como la evaluación del desempeño y la alineación moral, mientras que la evaluación de la justicia procedimental y la alineación moral tienen un impacto sobre la confianza independiente el uno del otro.

Los resultados de este análisis pueden ser de utilidad para el objetivo de un diseño institucional que mejore la eficacia de la propia institución y el cumplimiento de los ciudadanos en relación con ella. Nuestro análisis señala que una policía ineficaz será incapaz de generar confianza en los ciudadanos, y la literatura existente ya ha señalado que la falta de confianza, a su vez, incide negativamente en la eficacia policial. Pero el análisis también señala que la eficacia policial es

insuficiente para genera confianza en la institución, pues los ciudadanos europeos ponen también un especial énfasis en la valoración de la justicia, equidad, imparcialidad, etc. de los procedimientos policiales. Aunque la sintonía moral de la institución con los ciudadanos también juega un papel, es menor, de manera que podemos decir que las dos “buenas razones” que los ciudadanos europeos pueden tener para confiar en la institución policial son, por tanto, la valoración de la eficacia y la valoración de la justicia procedimental. Una policía eficaz pero que no se muestra como ecuánime no será percibida como merecedora de confianza, del mismo modo que tampoco lo será una policía justa en sus procedimientos pero ineficaz en sus resultados.

9. Bibliografía

- BADCOCK, C. (2003), *Evolutionary Psychology: A Critical Introduction*, Polity Press, Cambridge.
- BARON-COHEN, S. (2008), "The evolution of brain mechanisms for social behavior", en Crawford, Ch y Krebs, D. (eds.) *Foundations of evolutionary psychology: ideas, issues, applications and findings*, Lawrence Erlbaum Associates.
- BARRETT, H.C. (2008), "Evolved cognitive mechanisms and human behavior", en Crawford, C. y Krebs, D. (eds.) *Foundations of evolutionary psychology: ideas, issues applications and findings*, Lawrence Erlbaum Associates
- BAUMGARTNER, T., HEINRICHS, M., VONLANTHEN, A., FISCHBACHER, U. y FEHR, E. (2008), "Oxytocin shapes the neural circuitry of trust and trust adaptation in humans", *Neuron*, 58(4), pp. 639-650.
- BEETHAM, D. (1991), *The legitimation of power*, Palgrave Macmillan
- BERG, J. DICKHAUT, J. y McCABE, K. (1995), "Trust, Reciprocity, and Social History", *Games and Economic Behavior*, 10, pp. 122-142,
- BERGMAN, M. y FLOM, H. (2012), "Determinantes de la confianza en la policía: una comparación entre Argentina y México", *Perfiles Latinoamericanos*, 40, pp.97-122.
- BINZEL, C. y FEHR, D. (2013), "Social distance and trust: Experimental evidence from a slum in Cairo", *Journal of Development Economics*, vol.103, pp.99-106
- BOUDON, R. (2006), "Homo sociologicus: neither a rational nor an irrational idiot", *Papers. Revista de Sociologia*, 80. Pp. 149-169.
- BOWLES, S. y GINTIS, H. (1998), "Is equality passé? Homo Reciprocans and the future of egalitarian politics", *Boston Review*, 23(6), pp. 1-27.
- BRANDTS, J. y SOLÀ, C. (2001), "Reference Points and Negative Reciprocity in Simple Sequential Games", *Games and Economic Behavior*, Vol. 36 (2), pp. 138-157.
- BUCHAN, N. y CROSON, R. (2004), "The boundaries of trust: Own and others' actions in the US and China", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 55(4), pp. 485-504.
- BUCHAN, N. R., JOHNSON, E. J. y CROSON, R. T. (2006), "Let's get personal: An international examination of the influence of communication, culture and social distance on other regarding preferences", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 60(3), pp. 373-398.
- CHARNESS, G. (2004), "Attribution and Reciprocity in an Experimental Labor Market", *Journal of Labor Economics*, Vol. 22 (3), pp. 665-688
- COICAUD, J.M. (2002), *Legitimacy and Politics: A Contribution to the Study of Political Right and Political Responsibility*, Cambridge University Press
- COMIDES, L. y TOOBY, J. (2013), "Evolutionary Psychology: New Perspectives on Cognition and

Motivation", *Annual Review of Psychology* 64, pp.201-229

De DREU, C.K.W., GREER, L.L., HANDGRAAF, M.J.J., SHALVI, S., VAN KLEEF, G.A., BAAS, M., et al., (2010), "The neuropeptide oxytocin regulates parochial altruism in intergroup conflict among humans", *Science* 328, pp.1408–1411

De QUERVAIN, D.J.F., FISCHBACHER, U., TREYER, V., SCHELTHAMMER, M., SCHNYDER, U., BUCK, A. y FEHR, E. (2004), "The neural basis of altruistic punishment", *Science* 305, pp. 1254-1258

DeBRUINE, L.M. (2002), "Facial resemblance enhances trust", *Proceedings of the Royal Society of London, Series B: Biological Sciences*, 269 (1498), pp.1307-1312.

DELGADO, M. R., FRANK, R. H. y PHELPS, E. A. (2005), "Perceptions of moral character modulate the neural systems of reward during the trust game", *Nature neuroscience*, 8(11), pp. 1611-1618.

DUFWENBERG, M. y KIRCHSTEIGER, G., (2004), "A theory of sequential reciprocity", *Games and Economic Behavior* 47, pp. 268-298

ETANG, A., FIELDING, D. y KNOWLES, S. (2011), "Does trust extend beyond the village? Experimental trust and social distance in Cameroon", *Experimental Economics*, 14(1), pp. 15-35.

FAGAN, J.; MEARES, T. y TYLER, T. (2011), "Street Stops and Police Legitimacy in New York", comunicación en *The Crime Decline Conference*.

FALK, A. y FISCHBACHER, U. (2006), "A theory of reciprocity", *Games and Economic Behavior*, 54(2), pp. 293-315.

FALK, A.; FEHR, E. y FISCHBACHER, U. (2008), "Testing theories of fairness—Intentions matter", *Games and Economic Behavior* 62, pp. 287-303

FEHR, E., KIRCHSTEIGER, G. y RIEDL, A. (1993), "Does fairness prevent market clearing? An experimental investigation", *Quarterly Journal of Economics* CVIII, pp. 437-460

FEHR, E., FISCHBACHER, U. y KOSFELD, M. (2005), "Neuroeconomic foundations of trust and social preferences: initial evidence", *American Economic Review*, pp. 346-351

FERNÁNDEZ, E. y GRIBALBA, A. E. (2012), "Diseño y validación de dos escalas para medir el miedo al delito y la confianza en la policía", *Revista Española de Investigación Criminológica*, nº10

FODDY, M. y DAWES, R. (2008), "Group-based trust in social dilemmas", en Biel et al. (eds.) *New issues and paradigms in research on social dilemmas*, Springer.

GAU, J.M. y BRUNSON, R. K. (2010), "Procedural justice and order maintenance policing: a study of inner-city young men's perceptions of police legitimacy", *Justice Quarterly*, 27:2, pp. 255-279

HASELTON, M. G., y BUSS, D. (2000), "Error Management Theory: a new perspective on biases in cross-sex mind reading", *Journal of Personality and Social Psychology*, 78, pp. 81-91.

HERREROS, F. (2004). *The problem of forming social capital: why trust?*. Palgrave Macmillan.

HOROWITZ, J. (2007), *Making every encounter count: Building Trust and Confidence in the Police*, National Institute of Justice Journal, núm. 256, enero.

HOUGH, M. y ROBERTS, J. V. (2004), *Confidence in Justice: An International Review*. London: Home Office.

HOUGH, M.; JACKSON, J.; BRADFORD, B.; MYHILL, A. y QUINTON, P. (2010), "Procedural justice, trust, and institutional legitimacy", *Policing* 4 (3), pp. 203-210.

JACKSON, J. y SUNSHINE, J. (2007), "Public confidence in policing: a neo-Durkheimian perspective", *British journal of criminology*, 47 (2). pp. 214-233

JACKSON, J., BRADFORD, B., HOUGH, M., KUHA, J., STARES, S., WIDDOP, S., FITZGERALD, R., YORDANOVA, M. y GALEV, T. (2011), "Developing European indicators of trust in justice", *European Journal of Criminology*, 8 (4), pp. 267-285.

KÉRI, S. y KISS, I. (2011), "Oxytocin response in a trust game and habituation of arousal", *Physiology & behavior*, 102(2), pp. 221-224.

KING-CASAS, B., TOMLIN, D., ANEN, C., CAMERER, C. F., QUARTZ, S. R. y MONTAGUE, P. R. (2005), "Getting to know you: reputation and trust in a two-person economic exchange", *Science*, 308(5718), pp. 78-83.

KOLLOCK, P. (1997), "Transforming social dilemmas: group identity and cooperation," en Danielson, P. (ed.) *Modeling Rational and Moral Agents*, Oxford: Oxford University Press.

KOSFELD, M., HEINRICHS, M., ZAK, P.J., FISCHBACHER, U. y FEHR, E., (2005), "Oxytocin increases trust in humans", *Nature* 435, pp. 673 – 676

KRUPP, D. B.; DEBRUINE, L.M. y BARCLAY, P. (2008), "A cue of kinship promotes cooperation for the public good", *Evolution and Human Behavior* 29 (1), pp. 49-55.

McCABE, K. A.; RIGDON, M. L. y SMITH, V. L. (2003), "Positive reciprocity and intentions in trust games", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 52(2), pp. 267-275.

MCCABE, K. y SMITH, V. (2000), "Goodwill accounting in economic exchange", en Gigerenzer, G., Selten, R. (eds.) *Bounded Rationality: The Adaptive Toolbox*. MIT Press, Cambridge, pp. 319-340.

Plous, S. (1993), *The availability heuristic. The psychology of judgment and decision making*. New York. McGraw-Hill

RABIN, M. (1993), "Incorporating fairness into game theory and economics", *The American Economic Review*, pp.1281-1302.

RILLING, J. K., GUTMAN, D. A., ZEH, T. R., PAGNONI, G., BERNS, G. S. y KILTS, C. D. (2002), "A neural basis for social cooperation", *Neuron*, 35(2), pp.395-405.

RILLING, J. K., KING-CASAS, B. y SANFEY, A. G. (2008), "The neurobiology of social decision-making", *Current opinion in neurobiology*, 18(2), pp.159-165.

SANFEY, A. G. (2007), "Social decision-making: insights from game theory and neuroscience", *Science*, 318(5850), pp. 598-602.

- SEN, A. (1997), "Maximization and the Act of Choice", *Econometrica* 65, pp. 745-779
- SINGER, T., SEYMOUR, B., O'DOHERTY, J.P., STEPHAN, K.E., DOLAN, R.J. y FRITH, C.D. (2006), "Empathic neural responses are modulated by the perceived fairness of others", *Nature* 439, pp. 466-469.
- SZTOMPKA, P. (1999), *Trust. A sociological theory*, Cambridge University Press
- TANG, S. (2010), "The social evolutionary psychology of fear (and trust): Or why is international cooperation difficult", Annual meeting of the ISA's 49th Annual Convention, Bridging Multiple Divides, San Francisco, USA.
- TVERSKY, A. y KAHNEMAN, D. (1973), "Availability: A heuristic for judging frequency and probability", *Cognitive Psychology*, 5, pp. 207-232.
- TYLER, T. (1990), *Why people obey the law*, Yale University, New Heaven
- TYLER, T. (2004), "Enhancing Police Legitimacy", *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, 593, pp.84-99
- TYLER, T. (2005), "Policing in Black and White: Ethnic Group Differences in Trust and Confidence in the Police", *Police Quarterly*, vol.8, núm. 3, pp. 322-342.
- TYLER, T. y FAGAN, J. (2008), "Legitimacy and Cooperation: Why Do People Help the Police Fight Crime in Their Communities?", *Ohio State Journal of Criminal Law*, Vol. 6, pp. 231-274
- VAN IJZENDOORN, M. H. y BAKERMANS-KRANENBURG, M. J. (2012), "A sniff of trust: meta-analysis of the effects of intranasal oxytocin administration on face recognition, trust to in-group, and trust to out-group", *Psychoneuroendocrinology*, 37(3), pp. 438-443.
- YAMAGISHI, T. (1998), *The structure of trust. An evolutionary game of mind and society*, Tokyo University Press

10. Anexo

Tabla 4: Frecuencia de encuestados en la ESS por países

Pais	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido
Alemania	3031	6,0	6,0
Grecia	2715	5,3	5,3
Rusia	2595	5,1	5,1
Irlanda	2576	5,1	5,1
Bulgaria	2434	4,8	4,8
Reino Unido	2422	4,8	4,8
Rep.Checa	2386	4,7	4,7
Israel	2294	4,5	4,5
Portugal	2150	4,2	4,2
Ucrania	1931	3,8	3,8
España	1885	3,7	3,7
Finlandia	1878	3,7	3,7
Eslovaquia	1856	3,7	3,7
Países Bajos	1829	3,6	3,6
Estonia	1793	3,5	3,5
Polonia	1751	3,4	3,4
Francia	1728	3,4	3,4
Bélgica	1704	3,4	3,4
Croacia	1649	3,2	3,2
Dinamarca	1576	3,1	3,1
Hungría	1561	3,1	3,1
Noruega	1548	3,0	3,0
Suiza	1506	3,0	3,0
Suecia	1497	2,9	2,9
Eslovenia	1403	2,8	2,8
Chipre	1083	2,1	2,1
Total	50781	100,0	100,0

Tabla 5: Estadísticos descriptivos de las variables que sirven de base para la elaboración de los índices

	N	Perdidos	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
¿Hasta qué punto cree usted que la policía en [país] es eficaz en la prevención de delitos violentos o aquellos en los que se amenaza con ejercer la violencia?	49665	2305	0	10	4,98	2,100
¿Hasta qué punto cree usted que la policía en [país] es eficaz a la hora de coger a quienes entran a robar en casas?	49417	2552	0	10	4,59	2,199
Teniendo en cuenta todo lo que se espera que haga la policía, ¿diría usted que está haciendo bien o mal su trabajo?	50791	1179	1,00	5,00	3,37	,872
¿Con qué frecuencia diría usted que la policía en [país] trata a la gente con respeto	48703	3266	1	4	2,68	,754
¿Con qué frecuencia diría usted que la policía toma decisiones justas e imparciales en los casos de los que se ocupa?	46342	5628	1	4	2,64	,710
¿Con qué frecuencia diría que la policía acepta sobornos en [país]?	45078	6891	0	10	4,69	2,807
En general, la policía tiene la misma idea que yo sobre lo que está bien y lo que está mal	49918	2052	1	5	3,40	,987
La policía defiende valores que son importantes para personas como yo	49860	2110	1	5	3,50	,958
En general apruebo la forma en que la policía suele actuar	50256	1714	1	5	3,40	,952
¿Hasta qué punto es su deber apoyar las decisiones que toma la policía, aunque no esté de acuerdo con ellas?	49821	2149	0	10	5,44	2,972
¿Hasta qué punto es su deber hacer lo que dice la policía aunque no comprenda o no esté de acuerdo con las razones?	49760	2210	0	10	5,67	2,895
¿Hasta qué punto es su deber hacer lo que la policía le dice que haga aunque no le guste como le tratan?	49640	2330	0	10	5,38	2,885

Tabla 6: Estadísticos descriptivos de las variables que sirven de base para la elaboración de los índices tras imputación múltiple

	N	Perdidos	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
¿Hasta qué punto cree usted que la policía en [país] es eficaz en la prevención de delitos violentos o aquellos en los que se amenaza con ejercer la violencia?	51897	73	0	10	4,97	2,093
¿Hasta qué punto cree usted que la policía en [país] es eficaz a la hora de coger a quienes entran a robar en casas?	51897	73	0	10	4,58	2,189
Teniendo en cuenta todo lo que se espera que haga la policía, ¿diría usted que está haciendo bien o mal su trabajo?	51897	73	1	5	3,37	,871
¿Con qué frecuencia diría usted que la policía en [país] trata a la gente con respeto	51897	73	1	4	2,68	,747
¿Con qué frecuencia diría usted que la policía toma decisiones justas e imparciales en los casos de los que se ocupa?	51897	73	1	4	2,64	,699
¿Con qué frecuencia diría que la policía acepta sobornos en [país]?	51897	73	0	10	4,65	2,742
En general, la policía tiene la misma idea que yo sobre lo que está bien y lo que está mal	51897	73	1	5	3,39	,984
La policía defiende valores que son importantes para personas como yo	51897	73	1	5	3,49	,955
En general apruebo la forma en que la policía suele actuar	51897	73	1	5	3,39	,951
¿Hasta qué punto es su deber apoyar las decisiones que toma la policía, aunque no esté de acuerdo con ellas?	51897	73	0	10	5,42	2,953
¿Hasta qué punto es su deber hacer lo que dice la policía aunque no comprenda o no esté de acuerdo con las razones?	51897	73	0	10	5,65	2,879
¿Hasta qué punto es su deber hacer lo que la policía le dice que haga aunque no le guste como le tratan?	51897	73	0	10	5,37	2,870