

**“FIAR ES COBRE...” (DES) CONFIANZA EN LA GESTIÓN PÚBLICA:
EL CASO DE LAS METROPOLIS DE BOLIVIA (2017-2018)**

**“GUARANTEE IS COPPER...” (DIS) TRUST IN PUBLIC MANAGEMENT:
THE CASE OF THE BOLIVIAN METROPOLISES (2017-2018)**

José Manuel Rocha Balboa, José Antonio Rocha Torrico y Alcides Valentín Oxa Gerónimo
Universidad Privada Boliviana (UPB)
agoriztribe@gmail.com

(Recibido el 12 septiembre 2022, aceptado para publicación el 30 de diciembre 2022)

RESUMEN

Se propone una teoría de la (Des) Confianza en los agentes económicos y, en base a los datos del Foro Regional de Bolivia, se desarrolla un Índice de Confianza en la Gestión Pública (ICG), el cual es analizado por un modelo Log-Lin con carácter cuantílico. Existe mayor desconfianza institucional cuando los agentes expresan no creer en la capacidad gubernamental; trabajadores sin contrato muestran menor confianza en comparación de trabajadores asalariados del aparato estatal; sectores económicos comerciales exhiben menores niveles de confianza que sectores industriales y de construcción; personas con percepción de ingresos suficientes y/o elevados confían menos en la gestión del Estado; y, vivir en la metrópoli de Santa Cruz supone mayores niveles de confianza en contraposición a habitantes de la urbe paceña. Los grados de (Des) Confianza son discutidos en dos ámbitos: i) Las necesidades del mercado laboral y la ii) Heurística de la confianza.

Palabras Clave: Confianza, Teoría Institucional, Mercado de Trabajo, Regresiones Cuantílicas, Bootstrap.

ABSTRACT

A theory of (Dis) Trust in economic agents is proposed and, based on data from the Bolivian Regional Forum, an Index of Confidence in Public Management (ICG) is developed, which was analyzed by a Log-Lin model with quantile character. There is greater institutional distrust when agents express not believing in government capacity; workers without a contract exhibit less confidence compared to salaried workers of the state apparatus; commercial sectors exhibit lower levels of confidence than industrial and construction sectors; people who feel that their income is sufficient and/or high trust less in the management of the State; and, Living in the metropolis of Santa Cruz implies higher levels of trust as opposed to inhabitants of the city of La Paz. The degrees of (Dis) Trust are discussed in two areas: i) The needs of the labor market and the so-called ii) Heuristics of trust.

Keywords: Trust, Institutional Theory, Labor Market, Quantile Regressions, Bootstrap.

1. INTRODUCCIÓN

Fiar es cobre y No Fiar es Oro

▪ **Presupuestos teóricos**

Corr y Plagol [1] afirman que las sociedades modernas se basan en la confianza y en la acción recíproca de los individuos. De ahí que “...los sistemas económicos funcionan con mayor eficacia cuando se puede asumir la existencia de confianza [entre agentes]” (p.123-127).

Sin embargo, ¿Qué se entiende por “confianza”? Gambetta [2], describe que la confianza (o, simétricamente, la desconfianza) es un nivel particular de probabilidad subjetiva con la que un agente evalúa a otro agente o grupo de agentes en su acción en particular, tanto antes de que pueda monitorear tal acción (o independientemente de su capacidad de monitorearlo) y en un contexto en el que afecta su propia acción (p. 217). Por tanto, cuando se enuncia la existencia de confianza entre agentes o que algún individuo en particular es digno de confianza, se acepta, implícitamente, que la probabilidad de que dicho agente o agentes realicen acciones o conductas que vayan en desmedro de uno u otros agentes es baja, permitiendo así, la generación de cooperación colectiva.

Por tanto, la (Des) Confianza está en función al grado de monitoreo de las acciones o conductas: i) altos niveles de confianza entre individuos sería reflejo de conductas pre-determinadas o predecibles que, por defecto, eliminen la necesidad de monitorear dichas conductas. En contraste, ii) altos grados de desconfianza estaría ligado a poca o ninguna seguridad de conductas particulares, incrementando, así, el monitoreo individual y/o colectivo¹.

No obstante, y profundizando los orígenes de la confianza, ¿Qué permite a los agentes económicos interactuar y generar la “confianza” necesaria para que las sociedades se desarrollen? Es más ¿Qué o quiénes generan los límites de la interacción humana para que dicha confianza pueda desarrollarse? North [3] afirma que las instituciones permiten a los agentes formular estrategias de cooperación y acción social. Para el autor, las instituciones son “las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (p.13), “por consiguiente el marco (institucional) en cuyo interior ocurre” (p.14) tal interacción.

En ese contexto, North [3] expresa que las instituciones se componen de dos grandes cuerpos normativos: las normas formales y las normas informales. Las primeras son un cuerpo de reglas públicamente establecidas y que juegan un rol de orden coercitivo. Por otro lado, las normas informales, códigos de conducta y/o convenciones de comportamiento social fuera de los marcos formales, permiten organizar el cuerpo interactivo cotidiano de los agentes económicos. Por tanto, las normas informales “son límites de nuestro propio accionar, como en el caso de las cualidades que concedemos a las acciones como la solidaridad, la transparencia, la valentía, etc., que pueden ser cumplidos o no, y que supone, entonces, un discernimiento moral” (Rocha y Rocha, [4], p.109-110).

▪ Interacción Institucional y la creación/formulación de (Des) Confianza

Ambas visiones, la de Gambetta [2] y la de North [3], se complementan de la siguiente manera: la interacción entre agentes económicos es producto de la tensión provocada por las normas formales e informales. Esta interacción se condensa en Conducta, acciones que para North [3] son observables y repetibles, creando, así, la Información² necesaria para el monitoreo entre agentes, y es este monitoreo, como describe Gambetta [2], es el que determina el grado de (Des) Confianza de los individuos. Esta afirmación se sintetiza en la Figura 1.

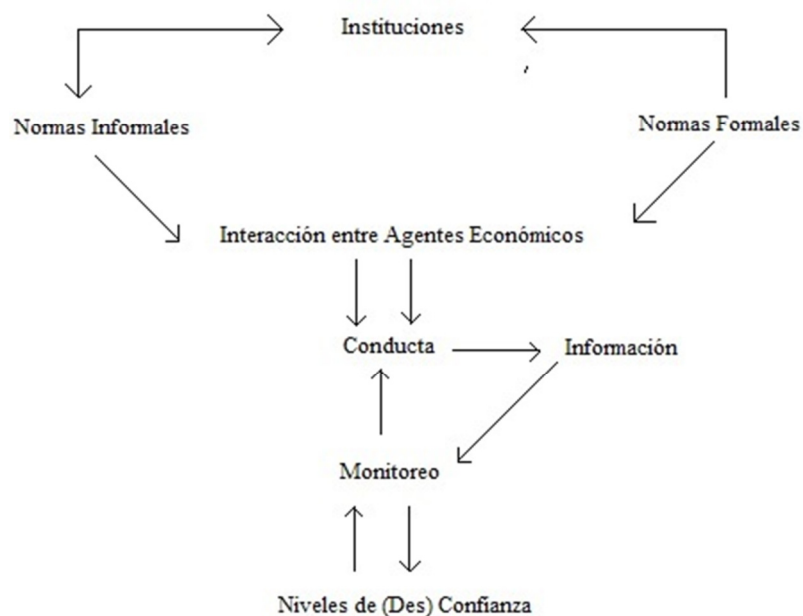


Figura 1: Interacción Institucional y la creación/formulación de (Des) Confianza.

Fuente: Elaboración propia.

¹ Por ejemplo, ambos niveles de (des) confianza pueden ser observados, de manera simplificada, en escenarios donde un grupo de estudiantes realizan su examen final: un grupo de individuos que, por información previa, se sabe que no efectúan trampa en la realización de sus exámenes requerirá de menor nivel de control por parte de su docente. Sin embargo, si los estudiantes tienen antecedentes de realizar trampas en sus exámenes, el docente tendrá que recurrir a diferentes niveles de control (diferentes exámenes, separación de pupitres, confiscación de celulares, etc.) para que los estudiantes se ajusten a las normas previamente establecidas en aula.

² Para North [3] la información es vital para la creación de normas entre agentes. Es el insumo vital de las instituciones.

En síntesis, la conducta observable de los individuos, su interacción con las normas sociales (formales e informales), presenta o incluso determina el grado de (Des) Confianza en las mismas instituciones sociales que norman la conducta de los agentes económicos.

Sin embargo, la captura e interpretación de la información al igual que el monitoreo de la conducta social no son efectuados sin incurrir en inversiones de tiempo o capital. Es decir, que para monitorear una conducta específica (por ejemplo, no permitir que estudiantes copien en un examen) va de la mano de recursos en tiempo, recursos humanos y/o recursos tecnológicos, todos utilizados para la preservación de ciertas normas de interacción social. Por tanto, ¿Qué mide el tiempo o recursos utilizados para el monitoreo de la conducta humana? North [3] introduce los *Costos de negociación del intercambio* (p.43-54), como un conjunto conceptual que explica la eficiencia, eficacia y durabilidad de las instituciones a partir de los costos del intercambio económico y/o social.

▪ Costos de negociación del intercambio como nivel del monitoreo

Intercambios comerciales o interacciones sociales en donde impera información asimétrica requiere, comenta North [3], de mayores costos. El autor se centra en los “costos de medir los atributos valiosos de que se está intercambiando y los costos de proteger y de hacer cumplir compulsivamente los acuerdos” (p.43). Los costos, por tanto, no solo implican transacciones económicas sino, también, tiempo de monitoreo, acumulación de información, creación de nuevas normas de control, discernimiento y/o toma de decisiones etc. O, y usando jerga microeconómica, Costos Explícitos y/o Costos Implícitos. Siendo los primeros recursos cuantificables y, los segundos, costos no cuantificables, pero con alto impacto en el desempeño económico de las instituciones³.

De esta forma, North [3] describe que “debido a que resulta costoso medir plenamente los atributos valiosos [de las mercancías], siempre estará presente la oportunidad de captar riqueza dedicando recursos a adquirir más información” (p. 48). Llegando, así, a la siguiente relación: mayor/menor necesidad de monitorear y obtener información de la interacción humana, mayores/menores son los costos en los que incurren las instituciones para normar la conducta humana.

Por tanto, ¿Cuál es el efecto de los costos en la (Des) Confianza de los agentes? Los costos de información y monitoreo de la conducta significaría, por inferencia, también el nivel o grado de (Des) confianza que presentan los agentes económicos a la interacción de los individuos.

▪ Costos como niveles de (Des) Confianza

Así, la interacción humana, descifrada como conducta, genera costos de captura e interpretación de la información como también costos de monitoreo, siendo ambos precios los que definen el nivel o grado de la (Des) Confianza. Este arreglo teórico puede ser observado en la Figura 2.

Entonces, ¿Qué incrementa o reduce el costo de monitoreo de la conducta humana? El concepto de “honestidad” de Rocha y Rocha [4] pueden responder a dicha pregunta.

▪ (Des) Honestidad como Costos de monitoreo

Rocha y Rocha [4] describen que la honestidad “tiene su origen en el idioma latín “honestus”, de honor, significando “quien honra lo que se ha definido, determinado, aceptado...” (p.106) socialmente. Así, un agente económico “honesto” es un individuo que acepta, respeta y, sobre todo, cumple con las normas sociales previamente acordadas. En contraste, un individuo “deshonesto” es una persona que incumple las normas sociales.

Esta definición complementa las ideas de North [2] de la siguiente forma: las Instituciones son eficientes y perviven en el tiempo gracias al cumplimiento “honesto” de sus agentes.

Pero ¿Por qué un mayor ajuste normativo permite a las instituciones ser sostenibles en el tiempo? Un mayor respeto a las normas constituiría menores costos de monitoreo. Por ejemplo, North [3] describe la subsistencia de mercados árabes en donde sus normas de interacción (sobre todo informales) continúan tradiciones centenarias debido a su

³ Por ejemplo, un Costo Explícito estaría ligado al gasto de maquinaria, sueldos, alquileres, etc. costos que pueden ser medidos de manera directa. En contraste, un costo implícito podría estar ligado al contrato de mano de obra: un empleador no puede, de manera inmediata, observar los atributos mentales positivos o negativos de un potencial empleado: el empleador puede observar de manera directa sus referencias o títulos [25], pero no puede observar de manera directa sus valores, moral, ética, etc. convirtiendo esto en posibles costos sociales.

utilidad comercial, pero también por su fácil asimilación cultural. Por tanto, la capacidad de los individuos de entender las normas y ajustarse a ellas (Honestidad) reduce los costos de interacción permitiendo a los individuos sustentar a las instituciones y su impacto (directo o indirecto) en la conducta humana.

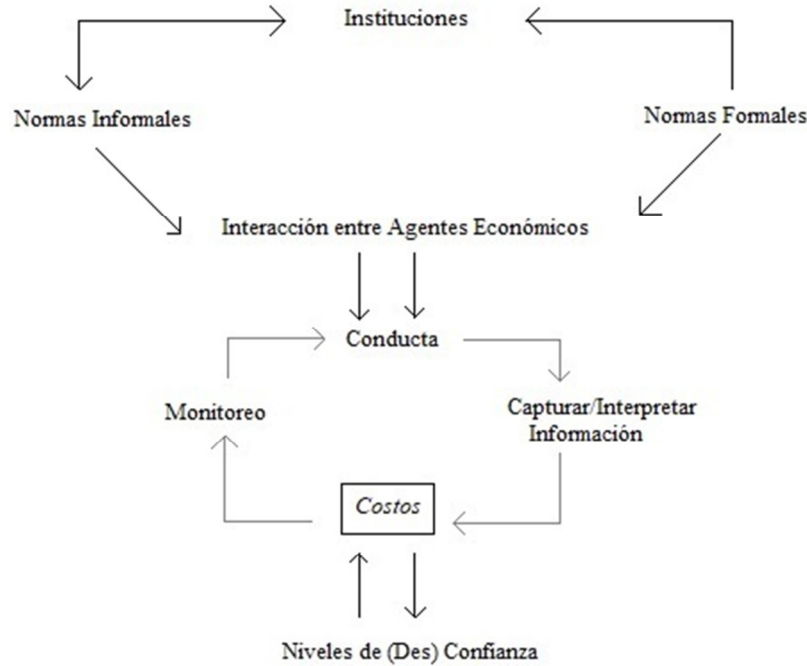


Figura 2: Costos como creación/formulación de (Des) Confianza.

Fuente: Elaboración propia.

Así, el grado de (Des) Honestidad encontrado de la conducta humana representaría el grado o nivel de los Costos que incurren los agentes para monitorear el comportamiento de los individuos. Esta condición se observa en la Figura 3.

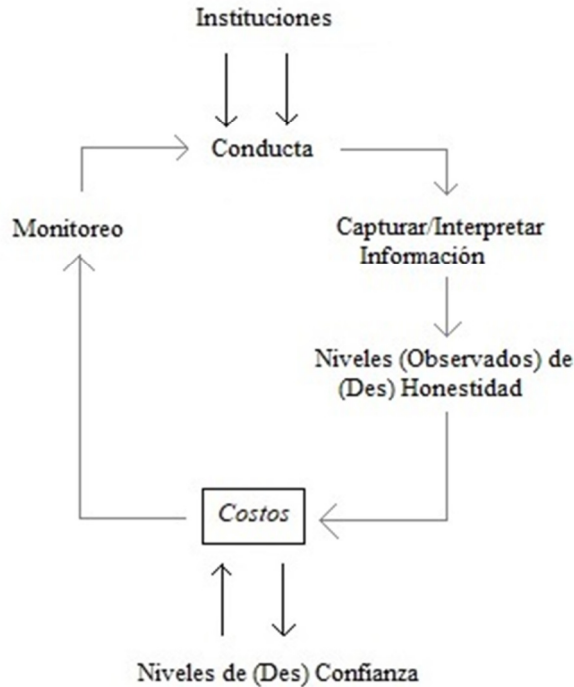


Figura 3: (Des) Honestidad como Costos de Monitoreo.

Fuente: Elaboración propia.

▪ **(Des) Confianza y (Des) Honestidad y su relación con los Costos de monitoreo**

Los costos, por tanto, conectan y relacionan la (Des) Confianza y la (Des) Honestidad de los agentes: Un alto grado de deshonestidad (incumplimiento de normas), genera altos grados de desconfianza debido al alto nivel de costos generados del monitoreo de la conducta individual y/o colectiva. En contraste, altos grados de honestidad, reduce la intensidad del monitoreo incrementando así la confianza en la conducta de los agentes. Esta relación se puede observar en la Tabla 1.

TABLA 1: (DES) CONFIANZA/(DES) HONESTIDAD Y COSTOS

↑	Honestidad	↓	Costos	↓	Honestidad	↑	Costos
↑	Confianza			↓	Confianza		

Fuente: Elaboración propia.

Esto, por tanto, implica una relación directa entre (Des) Confianza y (Des) Honestidad; sus grados están interrelacionados y representan el funcionamiento de las normas (formales e informales) en el comportamiento individual y colectivo de los agentes económicos.

Todo lo expuesto hasta el momento, permite situar a la (Des) Confianza y a la (Des) Honestidad como un producto de la interacción humana. Los agentes económicos, al plantear límites en la acción institucional desarrollan diferentes estrategias para poder hacer frente a las mismas normas sociales.

Sin embargo, ¿es posible medir la (Des) Confianza y/o la (Des) Honestidad de los individuos? En lo que respecta a la (Des) honestidad Mazar et al. [5], para el caso norteamericano, y Rocha y Rocha [4], para Bolivia, mediante experimentos conductuales, lograron medir el grado en el que los agentes incurren en actos fuera de la norma.

▪ **La experimentación controlada y la (Des) Honestidad de los agentes**

Mazar *et al.* [5] aplicaron a estudiantes norteamericanos experimentos conductuales que lograron no solo identificar los grados de (des) honestidad individual, sino también consiguieron incrementar la honestidad de los estudiados. “Los experimentos consistieron en la realización de múltiples actividades tipo cuestionario en las que cada participante recibía un pago monetario en función a su capacidad de resolución de problemas” [4]. Por un lado, los agentes incurren en actos fuera de la norma cuando la oportunidad se les es presentada, y sin embargo, los mismos, aun teniendo total capacidad de incurrir en el más alto rango de deshonestidad, no lo realizan. Adicionalmente, los autores lograron incrementar la honestidad intrínseca de los agentes mediante estímulos conductuales (mediante recordatorios de normas informales como los 10 mandamientos cristiano/católicos, códigos de honor, etc.) demostrando que los individuos ajustan su conducta en función a las normas sociales, al igual que ajustan su conducta en función a su percepción individual⁴.

Para el contexto boliviano, Rocha y Rocha [4], reproduciendo los estudios de Mazar *et al.* [5], reafirman lo descrito por North [3]: las normas sociales dependen del contexto socio-cultural. En Mazar *et al.* [5] el uso del decálogo religioso provocó un mayor nivel de honestidad en estudiantes norteamericanos, comprobando la importancia de las normas sociales en el accionar individual. Lo opuesto sucedió en los estudios de Rocha y Rocha [4]: a pesar que los agentes bolivianos recordaron un mayor número de mandamientos cristiano/católicos que estudiantes norte americanos (para los primeros, una media de 6.2 mandamientos, en contraste, para los segundos, una media de 4.3 mandamientos), las reglas cristiano/católicas no afectaron a la honestidad individual, dado que la redacción de dichas reglas mantuvieron similares niveles de deshonestidad en comparación con agentes locales a los cuales no se les pidió recordar normas sociales. Se concluye de ello que las normas (en este caso las reglas cristiano/católicas) tienen efectos diferenciados, según el contexto en donde se apliquen o se los recuerden (esto por razones socio-culturales).

Adicionalmente, Rocha y Rocha [4], en posteriores grupos de experimentación, pidieron a sus estudiados escribir sobre “la diferencia entre una buena persona vs una mala persona”. El objetivo de dicho experimento era observar si el discernimiento moral, o la “racionalización” entre “bien vs mal”, afectaba a la (des) honestidad de los agentes. El experimento arrojó el siguiente resultado: los grupos a los que se les pidió la descripción de “una persona buena vs una

⁴ Para una mayor profundización del tema, remítase al trabajo N. Mazar, O. Amir, and D. Ariely. The dishonesty of honest people: a theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*. 45(6), p. 633-644, 2008.

persona mala” presentaron mayores niveles de honestidad, dejando en claro que el discernimiento moral (“bien vs mal”), a comparación del decálogo cristiano/católico, genera más honestidad individual en estudiantes bolivianos [4] (p.120-126).

Y por último, tanto en los trabajos de Mazar *et al.* [5] como en los experimentos de Rocha y Rocha [4], se describe un incremento en los costos de control, sobre todo en tiempo, cuando se realizaban los experimentos iniciales o experimentos base. En ambos estudios, los grupos de control tenían que ser observados, cuantificados y, por último, graduados para poder distribuir los estímulos económicos y/o sociales prometidos a los experimentados.

Esto nos conduce a dos conclusiones centrales que reafirman lo explorado con anterioridad: por un lado i) la (Des) Honestidad puede ser medida, ii) la (Des) Honestidad responde a las normas sociales previamente acordadas y iii) un mayor grado de control implica mayores recursos (sobre todo en tiempo).

Así, los experimentos conductuales tenían como objeto principal el comportamiento de los individuos ante distintos niveles de (Des) Confianza. Por ejemplo, los primeros experimentos, los que fueron diseñados para tener una medida básica del nivel de resolución matemática de los estudiantes, se los puede caracterizar como estudios donde la confianza por parte de los experimentadores es baja o casi nula, esto porque los primeros estudios estaban controlados y no daban espacio para la acción deshonesto o fuera de la norma de los estudiados.

Consiguientemente, en posteriores experimentos, los estudiantes eran presentados ante diferentes niveles de confianza (por ejemplo los estudiantes eran dejados solos sin supervisión o monitoreo), permitiendo manifestarse los grados de (des) Honestidad de los estudiados.

Esto implica dos características importantes de los experimentos controlados: 1) el grado de (Des) Confianza presentado a los estudiantes eran previamente calculados, o, en términos de Baudillard [6], *simulados* para lograr captar, de la manera más eficientes, los grados de (Des) Honestidad presentes en los agentes económicos y 2) los estudiantes necesitaban confiar en los experimentadores: al término de cada experimento los experimentadores se comprometían a recompensar el tiempo de los estudiantes (dinero o puntos/nota en la materia cursada), explicando la relación entre (Des) Honestidad y (Des) Confianza presente en la Figura 4.



Figura 4: (Des) Confianza y (Des) Honestidad.

Fuente: Elaboración propia.

▪ Problema de investigación

Hasta el momento se discutieron las propuestas teóricas de la relación entre (Des) Confianza y (Des) Honestidad, y su comprobación en ambientes controlados (experimentos controlados). Sin embargo, *¿Qué ocurre, por ejemplo, con la confianza “real” de los agentes económicos hacia las instituciones? ¿Cómo se manifiestan? Es más ¿Cómo es posible medir tales percepciones particulares?* Cuba y Rocha [7], en base a encuestas realizadas por el Foro Regional de Bolivia⁵, exploran, en un trabajo inédito, la relación entre mercado de trabajo y confianza en la gestión pública. Dicha base datos es de acceso libre y contiene información de personas encuestadas que habitan en las regiones metropolitanas de Bolivia: La Paz, Santa Cruz y Cochabamba

Tales encuestas presentan información sobre la confianza de los agentes metropolitanos hacia instituciones de orden público, convirtiéndose, así, en una fuente primaria para responder a las preguntas antes descritas.

⁵ El Foro Regional está conformado por el Centro de Estudios de la Realidad Económica y Social (CERES), Comunidad de Estudios Sociales y Acción Pública (Ciudadanía) y el periódico Los Tiempos.

De esta manera, la presente investigación, haciendo uso de las encuestas del Foro Regional de Bolivia, se propone indagar sobre los niveles de (Des) Confianza que presentan las personas que viven en las metrópolis de Bolivia, hacia las instituciones públicas y, sobre todo, que influye en el grado de confianza de los agentes económicos.

Así, el presente trabajo se divide en cinco apartados: el primero, contiene los presupuestos teóricos en los que el trabajo se cimenta. El segundo apartado, fundamentalmente metodológico, delimita las variables a estudiar, propone métodos de medición y modelos econométricos para analizar a profundidad la confianza que los individuos tienen en la gestión pública. En el tercer apartado se exponen los resultados descriptivos y econométricos sobre el tema propuesto en el estudio. El apartado cuarto discute los hallazgos, sobre todo para comprender mejor la (Des) Confianza de los agentes con los modelos teóricos presentados en la sección de introducción, y, por último, en la sección quinta se presentan las conclusiones.

2. METODOLOGÍA

El presente apartado describe la base de datos, delimita las variables a estudiar, propone métodos de medición y desarrolla un modelo econométrico para analizar la confianza de los individuos en la gestión pública.

2.1 Variables a Estudiar: Características Relevantes de los Datos

Las encuestas metropolitanas del Foro Regional de Bolivia analizan los periodos 2015, 2016, 2017 y 2018. Sin embargo, solo en los dos últimos años se encuentran preguntas de confianza en la gestión pública. Por ello nos centramos en las gestiones mencionadas⁶.

En 2017 y 2018 se plantearon preguntas similares y se las agrupó en tres grandes sets de variables: i) variables de confianza en la gestión pública, ii) variables de valor social y iii) variables socioeconómicas. El primer set de variables responde de manera directa a las preguntas centrales de la investigación: estas gradúan, de manera directa, la (Des) Confianza que tienen los agentes hacia las instituciones públicas. El segundo set involucra preguntas que se entremezclan entre acciones y valores individuales. Este conjunto de preguntas complementa la percepción individual y su relación con la confianza en la gestión pública. Y el tercer set de preguntas estratifica socio-económicamente a los agentes (instrucción, ingresos, etc.).

▪ Variables de confianza en la gestión pública

La Tabla 2 expone las preguntas existentes en la base de datos del Foro Regional (gestiones 2017 y 2018) que directamente indagan sobre el nivel de confianza que tienen las personas hacia ciertas instituciones públicas.

TABLA 2 - VARIABLES DE CONFIANZA EN LA GESTIÓN PÚBLICA (2017-2018)

	VARIABLES DEPENDIENTES	CODIFICACIÓN
Confianza en la gestión pública	Asamblea Legislativa	1 al 7
	Confianza en el Presidente	1 al 7
	Gobierno Municipal	1 al 7
	Sistema de Justicia	1 al 7
	Defensoría del Pueblo	1 al 7
	Justicia Indígena Originaria Campesina	1 al 7
	Gobierno Departamental	1 al 7
	Confianza en las elecciones	1 al 7

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Foro Regional (2017-2018).

⁶ Se tiene un total de 2370 observaciones, 1171 para el año 2017 y 1199 para el año 2018.

Las ocho interrogantes⁷ miden la confianza individual entre 1 y 7, donde 1 representa el más bajo nivel de confianza institucional y 7 como el más alto grado de confianza y es a partir de dichas variables que se abre la posibilidad de crear un índice que gradúe el nivel de confianza de las personas en la gestión pública.

▪ Índice de confianza en la Gestión Pública (ICG)

El Índice de Confianza en la Gestión Pública (ICG) fue creado en dos pasos: el primer paso adiciona todas las respuestas de los encuestados sobre la confianza en la gestión pública, sacando un dígito que determina el grado de confianza de los individuos; y, como segundo paso, se toma tanto el ICG mínimo como el ICG máximo de toda la muestra para generar, a partir de sustracciones y divisiones, un ICG general, el cual estratifica la confianza individual en un rango del 1 al 100.

Así, personas que presentan un ICG en su límite inferior exponen bajos niveles de confianza en la gestión pública y personas que tienden a un ICG situado en rangos superiores expresarían altos niveles de confianza en el Estado. El ICG puede ser expresado en estos símbolos:

$$ICG_i = \sum_{j=1}^p Q_{ij} \quad (1)$$

donde p es el número de preguntas y Q_{ij} es la puntuación del individuo i en la pregunta j . El ICG normalizado es:

$$ICGN_i = \frac{ICG_i - \min(ICG_i)}{\max(ICG_i) - \min(ICG_i)} \times 100 \quad (2)$$

donde el $ICGN_i$ varía entre 1 y 100.

▪ Variables de Valor Social

La Tabla 3 presenta el segundo set de preguntas denominadas “Variables de Valor Social”.

TABLA 3 - VARIABLES DE VALOR SOCIAL (2017-2018)

Variables independientes		Descripción	Codificación
Valores Sociales	Auto-Sacrificio	Disposición personal a ceder libertad individual con el objetivo de lograr mayor libertad grupal (País).	0=mucho/algo 1=poco/nada
	Capacidad Gubernamental	El gobierno es capaz o no de resolver los problemas de la sociedad	0= es capaz 1= no es capaz
	Libertad Vs Justicia	Es la libertad más importante que la Justicia o es la Justicia más importante que la Libertad?	0=La Libertad 1=La Justicia
	Comunidad Vs Individuo	Qué es más importante: el individuo o la comunidad?	0=Comunidad 1=Individuo

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Foro Regional (2017-2018).

Estas preguntas relacionan valores personales con interacción grupal. Por ejemplo, la primera pregunta, designada como Auto-Sacrificio, consulta si los agentes son capaces de renunciar a su libertad individual para lograr mayor libertad grupal. Esto implica que el agente debe discernir entre su condición como individuo y su relación o aproximación al grupo humano que lo cobija (esto porque la idea de “grupo” no es específica).

La segunda cuestión, denominada Capacidad Gubernamental, pregunta directamente a los encuestados si confían o no en la capacidad del gobierno de turno a resolver los problemas de la sociedad (una vez más las ideas de “problemas” y “sociedad” son ambiguas y abiertas a interpretación).

⁷ En lo que respecta al grado de confianza en el presidente del país, si bien los encuestados pueden personalizar la gestión del líder de gobierno, su presencia y su acción también es tomada como una institución, que evoca reglas y normas sociales.

Por último, la tercera y cuarta pregunta, se enfocan en indagar qué es más valioso en una sociedad: la libertad o la justicia (pregunta tres), o la comunidad o el individuo (pregunta cuatro). Ambas preguntas, una vez más, cuestionan la posición individual del agente con su entorno cercano.

▪ **Variables socioeconómicas**

El tercer set de preguntas se caracteriza por estratificar socioeconómicamente a los que intervienen en el estudio. Estas preguntas figuran en la Tabla 4. Así, se observa el nivel de ingresos, el nivel de instrucción, ambas variables comprendidas como oferta y demanda de mano de obra. Al mismo tiempo, se categoriza el tipo de trabajo, el sector económico, el tipo de contrato laboral, variables de identidad (si el agente se identifica o no como indígena) y región de origen (La Paz, Santa Cruz o Cochabamba).

TABLA 4 - VARIABLES DE CONTROL (2017-2018)

O y D de Capital Humano	Ingreso	Nivel de ingresos agrupado en Deciles	1 al 10
	Instrucción Formal	Años acumulados de instrucción formal	1 a 24 años de instrucción formal
Tipo de Trabajo	Asalariado Público	Trabajo con contrato/ actividades estatales	0= no pertenece 1= pertenece
	Asalariado Privado	Trabajo con contrato/ actividades privadas	0= no pertenece 1= pertenece
	Patrones	Dueño o administrador de empresa. Empleador	0= no pertenece 1= pertenece
	TPCP	Trabajador por cuenta propia	0= no pertenece 1= pertenece
	Trabajador No remunerado	Trabajador que no presenta ingresos	0= no pertenece 1= pertenece
Sector Económico	Sector Transporte	Trabajador que pertenece al sector de Transporte	0= no pertenece 1= pertenece
	Sector Construcción	Trabajador que pertenece al sector de Construcción	0= no pertenece 1= pertenece
	Sector Industrial	Trabajador que pertenece al sector Industrial	0= no pertenece 1= pertenece
	Sector Público	Trabajador que pertenece al sector Público	0= no pertenece 1= pertenece
	Sector Privado	Trabajador que pertenece al sector Privado	0= no pertenece 1= pertenece
Tipo de Contrato Laboral	Contrato Temporal	Trabajador con contrato Temporal	0= en otro caso 1= contrato temporal
	Contrato Compromiso	Trabajador con contrato bajo Compromiso (verbal)	0= en otro caso 1= cont. bajo compromiso
	Contrato Indefinido	Trabajador con contrato Indefinido	0= en otro caso 1= contrato indefinido
	Sin Contrato	Trabajador sin Contrato	0= en otro caso 1= sin contrato

Percepción	Percepción de Ingreso	Percepción de Situación económica	1= no alcanza	2= alcanza justo
			3= alcanza	4= alcanza bien
Beneficios Sociales	Seguro Médico	Trabajador que cuenta con Seguro Médico	0= en otro caso	1= con seguro médico
	AFP's	Trabajador que cuenta con aportes a AFP's	0= en otro caso	1= con AFP's
	Vacaciones	Trabajador que obtiene vacaciones	0= en otro caso	1= con vacaciones
Grupos de Edad	Grupo de Edad	Grupos de edades	1 al 8	
Variables de Identidad	Lengua Materna	Primera lengua	0= leng. materna no nativa	1= leng. materna nativa
	Identidad Indígena	Auto-identificación: Indígena o No Indígena	0= en otro caso	1= se considera Indígena
	Género	Género	0=Masculino	1=Femenino
Metrópolis	La Paz	Metrópolis de La Paz	0= en otro caso	1= M. de La Paz
	Santa Cruz	Metrópolis de Santa Cruz	0= en otro caso	1= M. de Santa Cruz
	Cochabamba	Metrópolis de Cochabamba	0= en otro caso	1= M. de Cochabamba

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Foro Regional (2017-2018).

2.2 Distribución del ICG: Confianza en la Gestión Pública, 2017-2018

El ICG combina ocho preguntas que miden la confianza de las personas hacia las instituciones estatales. La Figura 5 expone histogramas del ICG para los años 2017 y 2018. Para ambos periodos, no existe una distribución normal y gran parte de los estudiados demuestran bajos niveles de confianza en la gestión pública.

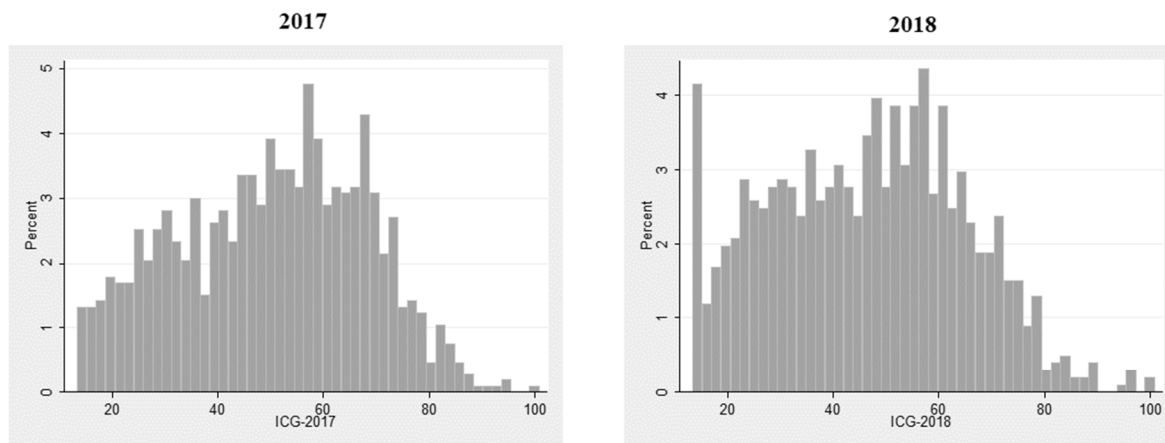


Figura 5: ICG: 2017-2018.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuestas del Foro Regional (2017-2018).

A partir del ICG y los sets de variables de valores sociales y variables socioeconómicas, el presente trabajo postula un modelo econométrico que pretende explicar el nivel de confianza en la gestión pública de los agentes económicos.

2.3 Modelo de (Des) Confianza en la Gestión Pública

Debido al carácter exploratorio de la presente investigación, se propone la creación de un modelo econométrico que tenga como *objetivo principal analizar qué afecta o qué influye en el grado de confianza que las personas presentan o dicen tener hacia la gestión pública.*

Así, y por el objetivo principal del modelo, la variable dependiente del mencionado modelo recaería en los grados de confianza en la gestión pública contenido en el ICG y, como variables independientes, al set de variables denominados Valores Sociales y a las variables de orden socioeconómico.

▪ Las Variables Sociales como determinantes de la confianza en la gestión pública

Una de las características más importantes del set de variables sociales es la constante tensión entre individuo y grupo. Por ejemplo, la pregunta Auto-Sacrificio (presente en la Tabla 3) discute si el agente económico es capaz de sacrificar libertad personal por libertad grupal. Tal orden, lleva a dudar de las predisposiciones individuales y los grados de confianza en la gestión pública: ¿Cuál es el grado de confianza en la gestión pública de una persona que prefiere no sacrificar su libertad personal? o, y a la inversa, ¿Cuál es el nivel de confianza en la gestión pública de una persona que acepta sacrificar libertad personal por la libertad del grupo?. Por tanto, la introducción de preguntas que discuten abiertamente la dicotomía entre individuo y grupo daría mayores luces de cómo los agentes gradúan su confianza en la gestión pública.

Esta interpretación puede ser usada de manera similar para las preguntas Libertad Vs Justicia y Comunidad Vs Individuo.

La preferencia de la libertad sobre la Justicia involucraría una actitud más individualista, esto porque se asume que la justicia, para ser aplicada, necesita del grupo, o de un cuerpo institucional que esgrima dicha idea de justicia. En el caso de la Comunidad vs el Individuo, esta pregunta se presenta clara a la hora de mostrar tensión en la preferencia entre individuo o grupo.

Sin embargo, para la pregunta Capacidad Gubernamental, se requiere otro tipo de arreglo.

▪ La diferencia conceptual entre Gobierno y Estado

Preguntar abiertamente a los agentes económicos si confían o no en la capacidad gubernamental parece, a primera vista, ya una resolución al problema: un agente que afirme confiar en el gobierno de turno para resolver los problemas de la sociedad tendría que, por inferencia, presentar altos grados de confianza en la gestión pública. Esto, sin embargo, no es tan sencillo.

Por definición, “gobierno” es un régimen administrativo que tutela sobre el Estado, siendo “Estado” un conjunto de instituciones receptoras de la visión de un grupo de individuos con poder democrático [8]. Así, de las 8 preguntas que componen el ICG solo una trata específicamente del gobierno (Confianza en el Presidente). El resto de las preguntas se dedican concretamente a instituciones estatales (Tabla 2).

Por tanto, la pregunta que abiertamente indaga sobre la confianza o no de los agentes en el gobierno es una oportunidad clara para observar, de manera exploratoria, cómo los individuos tienden a comprender la gestión pública y su disposición a confiar en ellas.

▪ Variables Socioeconómicas como determinantes de la confianza en la gestión pública

Desde una perspectiva material, la clasificación socio-económica de un agente económico podría ser un determinante de sus niveles de confianza en la gestión pública. Por ejemplo, si las condiciones económicas de un individuo son suficientes (mayores ingresos, mejores servicios sociales, etc.) esto podría ir de la mano de mayores niveles de confianza en la gestión pública porque serían las instituciones del Estado capaces de cumplir derechos laborales, mejora en la interacción trabajador-patrón, etc. Por tanto, un cúmulo de variables que estratifiquen las condiciones materiales del agente proporcionaría evidencia de la existencia o no de una relación entre la realidad cotidiana de los agentes y su confianza o no en la gestión pública.

▪ El Modelo de (Des) Confianza en la Gestión Pública

Para mitigar problemas existen relaciones no lineales o problemas econométricos, usualmente una transformación logarítmica a la variable dependiente o también a las variables dependientes ayuda a que las relaciones sean lineales y/o a que desaparezcan los problemas econométricos [9]. Para medir en porcentajes el impacto de las variables de valor social y/o las variables socioeconómicas, la variable dependiente será convertido a su Logaritmo Natural [10].

Así, en símbolos, el Modelo de (Des) Confianza en la Gestión Pública es descrito de la siguiente forma, ecuación (3):

$$\ln ICG = \beta_0 + \beta_1 AS + \beta_2 CG + \beta_3 Lj + \beta_4 IC + \beta_r' VC + \varepsilon \quad (3)$$

donde:

$\ln ICG$ = logaritmo natural del Índice de Confianza en la Gestión Pública.

$AS = 0$ si el individuo acepta ceder libertad individual con el objetivo de lograr mayor libertad grupal; 1 si no lo acepta.

$CG = 0$ si el individuo considera al gobierno capaz de resolver los problemas de la sociedad; 1 si lo considera incapaz.

$Lj = 0$ si el individuo prefiere “libertad” a “justicia”; 1 si el individuo prefiere “justicia” a “libertad”.

$IC = 0$ si el individuo cree que la “comunidad” es más importante que el “individuo”; 1 si el individuo cree el “individuo” es más importante que la “comunidad”.

VC = Variables de Control⁸

β_0 = intercepto,

β_j = Coeficientes de las variables explicativas,

β_r = Vector de coeficientes de las variables de control.

ε = Término de error aleatorio.

▪ Modelo de (Des) Confianza en la Gestión Pública con carácter cuantílico

Usualmente los análisis de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) recaen en estimaciones que se enfocan en la media de la distribución condicional de la variable dependiente. Empero, por la distribución extrema del ICG, la aplicación de un MCO podría proporcionar sesgos estadísticos y crearía, así, interpretaciones erróneas [11] [9].

Por lo que, y para mejorar la discusión en el tema propuesto, el presente trabajo hace uso del método de regresiones por cuantiles, creado por Koenker y Basset [11]. Se hace uso de este método porque la regresión por cuantiles es una alternativa a la regresión clásica por MCO cuando la variable dependiente no sigue una distribución normal (el caso del ICG), también es útil cuando se tienen valores atípicos y permite modelar la posible heterocedasticidad que es común en los datos de sección cruzada.

Debido a que se pueden estimar diferentes pendientes según el cuantil siguiendo el patrón heterocedástico de los datos, entonces, si hubiese heterocedasticidad, no es necesario corregirlo porque los estimadores de las pendientes de los distintos cuantiles (cuartiles, deciles, percentiles, etc.) capturarán el patrón de varianza variable, y la pendiente de la mediana condicional será un estimador más robusto que la media condicional (MCO).

Es así que, para describir el método matemático de los mencionados autores, se hace uso de las interpretaciones matemáticas de Dehon *et al.* [12] [9] y se discute con las variables utilizadas en la presente investigación:

$$y_i = X_{1i}'\beta + \varepsilon_i \quad i = 1, \dots, n \quad (4)$$

La ecuación (4) representa al modelo General antes descrito, donde n es el tamaño de la muestra, X_{1i} es una matriz $n \times p$ de variables exógenas (auto-sacrificio; capacidad gubernamental; libertad vs justicia; individuo vs comunidad y VC), β es el vector de coeficientes o de los parámetros de regresión y ε es el término de error. La estimación de MCO supone que el error promedio es igual a cero, proporcionándonos el efecto promedio que alguna de las variables utilizadas en (3) ejerce sobre el índice de confianza en la gestión pública.

Para tener una visión más amplia de dicha distribución, se presenta la siguiente ecuación:

$$y_i = X_{1i}'\beta_\phi + \varepsilon_{\phi i} \quad (5)$$

⁸ Para mayor detalle, ver la Tabla 4.

donde se configura $Quant_{\phi}(u_{\phi i} | X_{1i}) = 0$, que estima el efecto de las variables condicionadas a cuantiles específicos: $Quant_{\phi}(y_i | X_{1i}) = X_{1i}'\beta$. Siguiendo los estudios de Koenker y Basset [11], el parámetro de regresión β_{ϕ} surge de la resolución del problema siguiente:

$$\min_{\beta_{\phi}} \frac{1}{n} \left\{ \sum_{i: y_i \geq x_{1i}'\beta_{\phi}} \theta |y_i - x_{1i}'\beta_{\phi}| + \sum_{i: y_i < x_{1i}'\beta_{\phi}} (1 - \theta) |y_i - x_{1i}'\beta_{\phi}| \right\} \quad (6)$$

La ecuación (6) representa una extensión de la estimación de la Desviación Absoluta Mínima en otros cuantiles que la mediana.

La regresión por cuantiles toma en cuenta la distribución condicional de la variable dependiente ante diferentes valores de las variables explicativas. Al estimar los cuantiles condicionales flexibiliza el supuesto usual de homocedasticidad y permite a los mencionados cuantiles condicionales variar con las variables explicativas, generando así, una variación en la distribución y en la varianza condicional. Dicho método, por tanto, permite despojarse del supuesto de varianza constante.

3. RESULTADOS

El presente apartado hace énfasis en los resultados econométricos producidos por el Modelo de (Des) Confianza en la Gestión Pública.

- **Resultados Econométricos**

En el presente apartado se interpreta los resultados econométricos de las Tablas 5 y 6⁹. Así, se tiene dos secciones: la primera a) explica las variables de Valor Social y la segunda b) comenta sobre las variables socioeconómicas. Sus hallazgos econométricos serán discutidos en la siguiente sección.

Consiguientemente, se presenta tablas que proveen la interpretación porcentual de los coeficientes producidos por el modelo econométrico, estas se hallan en las Tablas 7 y 9 para el año 2017, y las Tablas 8 y 10 para la gestión 2018¹⁰.

Como dato adicional, el Modelo de (Des) Confianza en la Gestión Pública fue estimado en el paquete estadístico STATA 14 en donde se aplicaron, para robustecer aún más los análisis, estimaciones Bootstrap (10000 repeticiones en cada estimación MCO y cada uno de los nueve cuantiles utilizados en el modelo antes descrito). Para una mayor comprensión del robustecimiento estadístico previamente comentado, está el trabajo de Oxa [13] *Determinantes del ingreso laboral en Bolivia 2004-2016* (2018).

TABLA 5: MODELO DE (DES) CONFIANZA EN LA GESTIÓN PÚBLICA (2017)

Variables	MCO	(0,10)	(0,20)	(0,30)	(0,40)	(0,50)	(0,60)	(0,70)	(0,80)	(0,90)
Constante	4.693	4.713	3.948	4.072	4.140	4.537	4.451	4.687	4.554	4.689
	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*
Auto-Sacrificio	-.116	-.112	.000	-.119	-.148	-.064	-.080	-.039	-.048	-.017
	(.080)+	(.535)	(.999)	(.249)	(.081)+	(.349)	(.176)	(.488)	(.374)	(.724)
Capacidad	-.376	-.493	-.459	-.340	-.309	-.257	-.253	-.216	-.236	-.203

⁹ Cada Tabla presenta estimaciones MCO y estimaciones cuantílicas (nueve columnas). En estas Tablas se encuentran variables de control (VC) en donde los coeficientes no son estadísticamente representativos. Tales variables, por forma, fueron eliminados de las Tablas 5 y 6. Específicamente, para la Tabla 5, las variables Asalariado Privado, Patrones, TPCP, Contrato Temporal, Sector Transporte, Sector Público, Contrato bajo compromiso hablado, Sin contrato, Lengua Materna, Identidad, AFP's y Género fueron descartadas. Para el caso de la Tabla 6, las variables Sector de Construcción, Sector Industrial, Sector Público, Sector Privado, Contrato Temporal, Contrato bajo compromiso hablado, Seguro Médico, Lengua Materna y Género fueron, también, descartados de la Tabla, esto, porque sus coeficientes econométricos no son estadísticamente representativos.

¹⁰ Por temas de forma, se presentarán interpretaciones estadísticas de variables que muestran coeficientes representativos en las estimaciones MCO y/o a variables con más de tres estimaciones significativas las distribuciones cuantílicas. Adicionalmente, se descartaron, en las Tablas 7 y 8 variables que presentaba datos estadísticamente no significativos. Particularmente para la Tabla 7 la variable Libertad Vs Justicia fue dejado de lado y, para el caso de la Tabla 8 las variables Auto-Sacrificio e Individuos Vs Comunidad no fueron tomados en cuenta.

Gubernamental	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*
Libertad Vs Justicia	-.031	-.247	.036	.015	.006	.026	.010	-.012	.011	.004
	(.623)	(.128)	(.760)	(.878)	(.903)	(.697)	(.860)	(.808)	(.804)	(.918)
Individuo Vs Comunidad	.198	.273	.386	.382	.142	.192	.069	.119	.104	.129
	(.017)**	(.163)	(.013)**	(.019)**	(.111)	(.098)+	(.427)	(.114)	(.136)	(.066)+
VC										
Ingreso (Deciles)		-.07								
		(.095)+								
Instrucción Formal	-.036	-.044		-.026	-.029	-.027	-.025	-.023	-.022	-.019
	(.00)*	(.081)+		(.061)+	(.013)**	(.005)*	(.00)*	(.008)*	(.009)*	(.019)*
Trab. No remunerado		.16					-.524	-.678	-.659	-1.02
		(.014)**					(.047)**	(.006)*	(.006)*	(.00)*
Sec. Construcción	.199			.271				.180		
	(.077)+			(.079)+				(.071)+		
Sec. Industrial				.385	.230			.187	.179	
				(.023)**	(.070)+			(.049)**	(.041)**	
Sec. Privado								.142		
								(.051)+		
Percepción de Ingreso	-.194	-.337	-.210	-.139	-.143	-.098	-.090	-.096	-.062	
	(.00)*	(.00)*	(.015)**	(.057)+	(.014)**	(.033)**	(.028)**	(.012)*	(.064)*	
Seguro Medico						-.237	-.235	-.240		
						(.071)+	(.046)**	(.063)**		
Vacaciones			-.373							
			(.076)+							
Grupo de Edad	-.02									
	(.075)**									
Santa Cruz	.240	.337	.400	.259						
	(.003)*	(.00)*	(.013)**	(.081)+						
Cochabamba	.160									
	(.068)+									
R ² / Pseudo R ²	.2175	.2234	.1886	.1464	.1313	.1310	.1250	.1188	.1077	.1115
Wald chi2(28)	724.87									
Prob > chi2	(.00)*									
Replicas	6,382									
Numero obs.	424	424	424	424	424	424	424	424	424	424

Nota: Se aplicaron estimaciones Bootstrap al Modelo de (des) confianza en la gestión pública (10000 repeticiones). Los datos provienen del Foro Regional de Bolivia (2017-2018). La variable dependiente es el logaritmo natural del Índice de Confianza en la Gestión Pública (ICG). Las probabilidades de t-estadísticas se presentan entre paréntesis debajo de cada coeficiente de regresión estimada. *, ** y + denotan significación a un 1 %, 5% y 10%, respectivamente. Adicionalmente, lugares en blanco apuntan a estimaciones estadísticamente no significativas.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuestas del Foro Regional (2017-2018).

TABLA 6 - MODELO DE (DES) CONFIANZA EN LA GESTIÓN PÚBLICA (2018)

Variables	MCO	(0,10)	(0,20)	(0,30)	(0,40)	(0,50)	(0,60)	(0,70)	(0,80)	(0,90)
Constante	4.739	3.679	3.637	3.920	4.580	4.907	4.890	4.718	4.809	4.665
	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*
Auto-Sacrificio	-.007	-.040	.021	-.072	-.073	-.027	-.017	-.020	.006	.020
	(.834)	(.240)	(.754)	(.484)	(.399)	(.703)	(.766)	(.723)	(.899)	(.670)
Capacidad Gubernamental	-.307	-.778	-.445	-.511	-.477	-.478	-.315	-.257	-.181	-.110
	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.00)*	(.043)**
Libertad Vs Justicia	.094	.292	.179	.231	.236	.166	.129	.140	.108	.089
	(.015)**	(.083)+	(.182)	(.051)+	(.014)**	(.032)**	(.047)**	(.017)*	(.036)**	(.071)+
Individuo Vs Comunidad	.207	.138	.056	.140	.119	.054	.045	.082	.062	.027
	(.207)	(.493)	(.725)	(.336)	(.356)	(.591)	(.552)	(.205)	(.294)	(.623)
VC										
Ingreso (Deciles)									-.022	-.022
									(.039)**	(.023)**
Instrucción Formal	-.016				-.015					-.014
	(.004)*				(.080)+					(.074)+

“FIAR ES COBRE...”(DES) CONFIANZA EN LA GESTIÓN PÚBLICA...

Asa. Privado	-.149 (.098)+									
Patrones										
TPCP	-.233 (.018)**			-.633 (.007)*	-.492 (.009)*	-.315 (.047)**	-.187 (.079)+			
Trab. No remunerado										
Sec. Transporte									.136 (.096)+	
Sin Contrato							-.238 (.065)+			
Percepción de Ingreso	-.045 (.053)+									
AFP's	-.141 (.086)+									
Vacaciones		.200 (.045)**								
Grupo de Edad	-.044 (.011)**	-.089 (.036)**						-.054 (.011)*	-.039 (.027)**	
Iden. Indígena		.365 (.046)**								.088 (.085)+
Santa Cruz	.114 (.019)**		.252 (.082)+		.190 (.048)**		.138 (.052)+	.098 (.093)+		
Cochabamba	-.095 (.036)**									
R ² / Pseudo R ²	.2375	.2007	.1616	.1459	.1380	.1206	.1105	.0969	.0899	.1033
Wald chi2(28)	161.29									
Prob > chi2	(.00)*									
Replicas	9,814									
Numero obs.	470	470	470	470	470	470	470	470	470	470

Nota: Se aplicaron estimaciones Bootstrap al Modelo de (des) confianza en la gestión pública (10000 repeticiones). Los datos provienen del Foro Regional de Bolivia (2017-2018). La variable dependiente es el logaritmo natural del Índice de Confianza en la Gestión Pública (ICG). Las probabilidades de t-estadísticas se presentan entre paréntesis debajo de cada coeficiente de regresión estimada. *, ** y + denotan significación a un 1 %, 5% y 10%, respectivamente. Adicionalmente, lugares en blanco apuntan a estimaciones estadísticamente no significativas.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuestas del Foro Regional (2017-2018).

▪ **Valores Sociales y niveles de confianza en la gestión pública**

Auto-Sacrificio

Tanto para el año 2017 como para el periodo 2018 (Tabla 7 y 8, respectivamente) la disposición personal a ceder libertad individual con el objetivo de lograr mayor libertad grupal no es relevante al momento de hablar de confianza en la gestión pública. Esto es así debido a que, en ambos años estudiados y en la mayoría de las estimaciones, la variable Auto-Sacrificio no es estadísticamente significativa¹¹.

Capacidad Gubernamental

En los periodos estudiados, la variable *Capacidad Gubernamental*, la que pregunta si el gobierno es capaz o no de resolver los problemas de la sociedad, presenta, tanto en sus análisis MCO's como cuantílicas, estimaciones significativas con coeficientes negativos.

¹¹ Sin embargo, en el año 2017 se tiene, para la variable Auto-Sacrificio, significancia estadística en la estimación MCO al igual que en el 4to cuantil de la distribución de la (Des) Confianza (Véase la Tabla 5). La interpretación MCO es como sigue: Los personas que prefieren No Ceder Libertad personal por el grupo presentan una confianza en la gestión pública menor en 11% respecto a los que si creen que Ceder Libertad individual es importante para el beneficio del conjunto humano.

Para la distribución en el 4to cuantil de la confianza en la gestión pública, la explicación estadística es: Los personas que exponen tener un nivel intermedio de confianza en la gestión pública (4to cuantil) y que prefieren No Ceder Libertad personal por el grupo presentan una confianza en la gestión pública menor en 13% respecto a los que si creen que Ceder Libertad individual es importante para el beneficio del conjunto humano y presentan un nivel intermedio de confianza en la gestión pública.

Ambas interpretaciones se cumplen asumiendo constantes las demás variables.

Para el caso de las estimaciones MCO la interpretación estadística es como sigue: Personas que creen al gobierno incapaz de resolver los problemas de la sociedad presentan 31% (2017) y 26% (2018) menos confianza en la gestión pública que personas que si creen capaz al gobierno para resolver los problemas sociales.

TABLA 7 - INFLUENCIA DE LAS VARIABLES SOCIALES EN LA (DES) CONFIANZA (2017)
(En %)

VARIABLES	MCO	(0,10)	(0,20)	(0,30)	(0,40)	(0,50)	(0,60)	(0,70)	(0,80)	(0,90)
Auto-Sacrificio	-10.95				-13.76					
Capacidad Gubernamental	-31.34	-38.92	-36.81	-28.82	-26.58	-22.66	-22.35	-19.43	-21.02	-18.37
Individuo Vs Comunidad	21.90		47.11	46.52		21.17				13.77

Nota: Se aplicó $\exp(\beta) - 1$ a los coeficientes binarios de la regresión log-lin presente en la Tabla 7. Los espacios en blanco representan a datos estadísticamente no representativos.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuestas del Foro Regional (2017-2018).

En lo que respecta a las estimaciones cuantílicas, se observa, en las Tablas 7 y 8, datos negativos en la variable de Capacidad Gubernamental, pero, y a medida que avanza la distribución de la confianza en la gestión pública¹², las estimaciones negativas tienden a reducirse. Por ejemplo, y para el año 2017, personas que se encuentran en bajos niveles de confianza en la gestión pública (1er cuantil) y creen incapaz al gobierno de resolver los problemas de la sociedad presentan 39% menos confianza en la gestión estatal que individuos que se encuentran en la misma distribución cuantílica y creen al gobierno capaz de resolver las dificultades sociales.

En el mismo año (2017) personas que se encuentran en altos niveles de confianza (9no cuantil) y creen inhábil al gobierno de solucionar los problemas nacionales presentan 18% menos confianza en la gestión pública que personas que pertenecen a la misma distribución ICG y si creen competente al gobierno a resolver los problemas de la sociedad. El mismo fenómeno ocurre para el 2018. En el primer cuantil de la confianza en la gestión pública (Tabla 8) personas que creen incapaz al gobierno de resolver las complicaciones sociales presentan 43% menos confianza en la gestión pública que personas que si creen al gobierno capaz de resolverlos. En contraste, cuando se observa personas en el más alto nivel de confianza en la gestión pública (9no cuantil) personas que cree impotente al gobierno a resolver los problemas de la sociedad presentan 8% menos confianza que personas que si creen al control gubernamental idóneo para resolver los problemas sociales.

▪ Libertad vs Justicia

La tercera variable social, la decisión individual de preferir libertad sobre justicia, o a la inversa, preferir justicia sobre libertad, no tiene, para el año 2017, impacto alguno en la confianza individual en la gestión pública. Sin embargo, para el periodo 2018, la mencionada variable muestra estimaciones significativas en su análisis MCO, así como en el 3er, 4to, 5to, 6to, 7mo y 8vo cuantil.

La estimación MCO (Tabla 8) va de la siguiente forma: personas que prefieren Justicia a Libertad presentan 10% más confianza en la gestión pública que personas que prefieren Libertad sobre Justicia.

Para el caso de las distribuciones cuantílicas se observan tendencias positivas (Tabla 8), eso significa que personas que prefieren Justicia sobre Libertad tienden a mostrar mayores niveles de confianza en la gestión pública en comparación con personas en los mismos niveles de distribución ICG y creen que la Libertad es más importante que la Justicia. Por ejemplo, para una distribución media (5to cuantil) personas que creen que la Justicia es preferible a la Libertad presentan 14% más confianza en la gestión estatal que personas que prefieren Libertad sobre Justicia.

▪ Comunidad vs Individuo

¹² El primer cuantil representa personas que confían muy poco en la gestión pública y personas que presentan su confianza en el 9no cuantil son individuos que presenta altos grados de confianza en la administración estatal

“FIAR ES COBRE...”(DES) CONFIANZA EN LA GESTIÓN PÚBLICA...

Por otra parte, la pregunta que indaga sobre preferir a la Comunidad en contraposición al Individuo o viceversa, arroja, en las Tablas 7 y 8, resultados significativos solo para el año 2017. Esto ocurre en su estimación MCO como en el 2do, 3er, 5to y 9no cuantil.

La interpretación MCO es como sigue: personas que expresan preferir al Individuo sobre la Comunidad presentan 22% más confianza en la gestión pública que personas que prefieren a la Comunidad sobre el Individuo.

TABLA 8 - INFLUENCIA DE LAS VARIABLES SOCIALES EN LA (DES) CONFIANZA (2018)
(En %)

Variables	MCO	(0,10)	(0,20)	(0,30)	(0,40)	(0,50)	(0,60)	(0,70)	(0,80)	(0,90)
Capacidad Gubernamental	-26.43	-43.11	-35.92	-32.63	-28.97	-28.47	-24.04	-18.86	-14.19	-8.24
Libertad Vs Justicia	9.86			14.80	16.30	13.54	8.98	13.54	7.57	

Nota: se aplicó $\exp(\beta) - 1$ a los coeficientes binarios de la regresión log-lin presente en la Tabla 8. Los espacios en blanco representan a datos estadísticamente no representativos.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuestas del Foro Regional (2017-2018).

En lo que respecta a las estimaciones cuantílicas, si bien no se observa datos significativos en todas las distribuciones (Tabla 7), se observa tendencias positivas en el 2do, 3er, 5to y 9no cuantil. No obstante, y como dato relevante, están tendencias van en decremento. Por ejemplo, personas que se encuentran en distribuciones bajas del ICG (2do cuantil) y prefieren al Individuo sobre la Comunidad presentan 47% más confianza en la gestión pública que individuos que creen que la Comunidad tiene mayor importancia que el Individuo y se hallan en el mismo nivel de distribución de confianza. Esto cambia para el 9no cuantil: personas que creen que el Individuo tiene mayor relevancia que la Comunidad presentan 14% más confianza en la gestión pública que personas que creen que la Comunidad tiene mayor peso que el individuo.

▪ **Variables socioeconómicas y su impacto en la (Des) Confianza de la gestión pública**

Las variables socioeconómicas (o también Variables de Control) se dividen en siete subgrupos: oferta y demanda de mano de obra; tipo de trabajo; sector económico; beneficios sociales; identidad; percepción de ingresos y regiones metropolitanas.

▪ **Oferta y demanda de mano de obra**

Para analizar la oferta y demanda de mano de obra se considera los ingresos personales, la instrucción formal y el grupo de edades de los individuos, de las cuales solo las últimas dos variables tienen estimaciones significativas.

Por ello, en lo que respecta a la instrucción formal, un incremento en un año de educación, para el año 2017 (Tabla 9) y su respectiva estimación MCO, disminuye la confianza en la gestión pública en un 4%. Asimismo, exceptuando el primer cuantil, un incremento en un año de instrucción formal reduce la confianza en el mandato estatal en aproximadamente 2%.

Por otro lado, para 2017 y 2018, la edad es relevante en las estimaciones MCO igual que para los cuantiles 1ero, 2do, 8vo y 9no, pero los últimos solo para el año 2018. Ello significa que, para las estimaciones MCO, si existe un incremento en la edad la confianza en la gestión pública baja en 2% esto para el año 2017 y 4% para el periodo 2018.

En el 1er, 2do, 8vo y 9no cuantil del año 2018 (Tabla 10) se observan tendencias negativas respecto a la edad y la confianza en la gestión pública. Eso significa que, a medida que la edad de los individuos incrementa, la confianza en la gestión pública decrece. Por ejemplo, en el primer cuantil, un incremento en la edad representa confiar 9% menos en la gestión pública, para el caso del 9no cuantil que un agente presente un incremento en su edad representa 4% menos confianza en el control estatal.

▪ **Tipo de Trabajo**

Aquí se consideran las siguientes labores: asalariados públicos, asalariados privados, trabajadores por cuenta propia (TPCP) y trabajadores no remunerados. Para analizar si existen grados distintos de confianza entre tipos de trabajo se descartó del análisis a asalariados públicos, esto para no incurrir en el problema de las variables dicotómicas [10].

TABLA 9 - INFLUENCIA DE LAS VARIABLES SOCIO-ECONÓMICAS EN LA (DES) CONFIANZA (2017)
(En %)

VC	MCO	(0,10)	(0,20)	(0,30)	(0,40)	(0,50)	(0,60)	(0,70)	(0,80)	(0,90)
Ingreso (Deciles)		-7								
Instrucción Formal	-3.60	-4.4		-2.6	-2.9	-2.7	-2.5	-2.3	-2.2	-1.9
Trab. No remunerado		17.35					-40.79	-49.24	-48.26	-63.94
Sec. Construcción	22.02				31.13			19.72		
Sec. Industrial					46.96	25.86		20.56	19.60	
Sec. Privado									15.26	
Percepción de Ingreso	-17.63	-28.61	-18.94	-12.98	-13.32	-9.34	-8.61	-9.15	-6.01	
Seguro Medico						-21.10	-20.94	-21.34		
Vacaciones			-31.13							
Grupo de Edad	-1.98									
Santa Cruz	27.12	40.07	49.18	29.56						
Cochabamba	17.35									

Nota: Se aplicó $\exp(\beta) - 1$ a los coeficientes de variables binaria y una multiplicación de 100 al parámetro β de variables lineales, esto para la interpretación porcentual de los resultados presentes en la Tabla 5.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuestas del Foro Regional (2017-2018)

Debido a la significación estadística, solo individuos con labores por cuenta propia (TPCP) y labores no remuneradas presentan datos relevantes para la investigación. Así, para el año 2018 (Tabla 10) y para su estimación MCO, 4to, 5to y 7mo cuantil, los TPCP tienen menores niveles de confianza en la gestión estatal en comparación de los asalariados públicos. La interpretación estadística de la estimación MCO puede ser tomada en cuenta como sigue: Personas que se encuentran en trabajos libres presentan 21% menos confianza en la gestión pública que trabajadores bajo la tutela del estado.

Adicionalmente, y en el 4to, 5to, 6to y 7mo cuantil (Tabla 10), los TPCP demuestran menores niveles de confianza que sus pares asalariados públicos. Por ejemplo, para el 7mo cuantil un trabajador sin contrato presenta 17% menos confianza en la gestión pública que un agente económico que trabaja para el estado.

En lo que respecta a trabajadores no remunerados estos presentan, en su 7mo, 8vo y 9no cuantil del año 2017 (Tabla 9), estimaciones significativas, expresando menores niveles de confianza en la gestión gubernamental en comparación a asalariados públicos. Se tiene por ejemplo, en el cuantil 8vo, que los trabajadores no remunerados confían en un 48% menos que sus pares trabajadores en el sistema estatal.

▪ Sector económico

Las encuestas del Foro Regional, a la par de indagar por el tipo de trabajo en el que se desenvuelven normalmente los encuestados, preguntaron a los individuos a qué sector económico pertenece su labor. Se tomaron en cuenta: al sector comercial, al sector transporte, al sector de construcción, al sector industrial, al sector público y al sector privado. Se descartó del análisis al sector comercial para no incurrir en el problema de variables dicotómicas.

De los mencionados grupos, solo el sector de construcción y el sector industrial presentan, en el año 2017 (Tabla 9), estimaciones significativas.

“FIAR ES COBRE...”(DES) CONFIANZA EN LA GESTIÓN PÚBLICA...

Así, en el periodo 2017, el sector de construcción presenta, en su estimación MCO, 22% más confianza en la gestión pública que agentes que habitan en el sector comercial. Para las estimaciones cuantílicas (4to y 7mo cuantil) se halla la misma tendencia: personas que se encuentran en el sector económico de la construcción presentan (en su 4to cuantil) 31% menos confianza en la gestión pública que personas que se dedican al sector comercial.

TABLA 10 - INFLUENCIA DE LAS VARIABLES SOCIO-ECONÓMICAS EN LA (DES) CONFIANZA (2018)
(En %)

VC	MCO	(0,10)	(0,20)	(0,30)	(0,40)	(0,50)	(0,60)	(0,70)	(0,80)	(0,90)
Ingreso (Deciles)									-1.5	-1.6
Instrucción Formal	-1.6			-1.8	-1.5					-1.1
Asa. Privado	-13.84									
TPCP	-20.78				-29.32	-27.67		-17.06		
Sec. Transporte										0.15
Percepción de Ingreso	-4.5									
AFP's	-13.15									
Vacaciones		22.14								
Grupo de Edad	-4.4	-8.9	-6.5						-4.5	-3.9
Iden. Indígena			19.60							
Santa Cruz	12.08			29		21		15	10	
Cochabamba	-9.06									

Nota: se aplicó $\exp(\beta) - 1$ a los coeficientes de variables binaria y una multiplicación de 100 al parámetro β de variables lineales, esto para la interpretación porcentual de los resultados presentes en la Tabla 6.

Fuente: Elaboración propia en base a Encuestas del Foro Regional (2017-2018).

Por otro lado, el sector industrial presenta, en la Tabla 9, significación estadística en el 4to, 6to, 7mo y 8vo cuantil indicando, una vez más, mayores niveles de confianza en la gestión pública que el sector comercial. Por ejemplo, en el 6to cuantil, una persona que se dedica al sector industrial presenta 21% menos confianza en la gestión pública que personas dedicadas al trabajo comercial.

▪ **Beneficios sociales**

En lo que se refiere a beneficios sociales, se tomaron en cuenta si los individuos tienen seguro médico, aportes en AFP's y vacaciones. Por falta de significaciones estadística, al igual que por baja relevancia en la distribución ICG, se analiza solo los seguros médicos observados en el año 2017 (Tabla 9).

Por ello, personas que tienen seguro médico y se encuentran en su respectivo 5to, 6to y 7mo cuantil de confianza en la gestión pública (Tabla 9), presentan menores niveles de confianza en la gestión estatal que personas sin seguro médico. Así, que una persona que pertenece a un nivel medio de confianza en la gestión pública (5to cuantil) demuestra tener 21 menos confianza en la administración estatal que una persona que no cuenta con seguro médico.

▪ **Identidad**

Para el caso de identidad se consideró dos características: si las personas se auto-identifican como indígenas o no y la lengua materna de los individuos. Sin embargo, ninguna de las mencionadas variables tiene efecto alguno en la confianza en la gestión pública.

▪ **Percepción individual sobre los ingresos**

La pregunta que gradúa la percepción individual de los ingresos se concentra en cuatro niveles de percepción: sus ingresos no alcanzan; sus ingresos son justos o limitados; el salario es suficiente para vivir; los ingresos personales alcanzan bien; ingresos que generan ahorro. De ello, solo el año 2017 presenta, tanto para su regresión MCO y su 1er, 2do, 3er, 4to, 5to, 6to, 7mo y 8vo cuantil, estimaciones significativas (Tabla 9). De ahí que la interpretación MCO de la mencionada variable puede ser entendida como sigue: pasar de una percepción de ingresos bajos a un nivel de percepción de ingresos altos, significa una reducción de la confianza en la gestión pública del 18%.

En lo que respecta a las distribuciones cuantílicas, todos los niveles ICG (1er, 2do, 3er, 4to, 5to, 6to, 7mo y 8vo cuantil) presenten tendencias negativas o menores niveles de confianza en la gestión pública en personas que dicen tener altos niveles de ingresos en comparación con personas que observan y/o creen que sus ingresos no son suficientes. No obstante, dicha tendencia se reduce a medida que se pasa de un nivel ICG bajo a uno alto. Por ejemplo, y para el primer cuantil, pasar de una percepción inferior de ingresos a una superior representa una reducción en la confianza estatal en un 29%. Esto es diferente para el 8vo cuantil donde pasar de un nivel inferior de percepción de ingresos a una superior significa una tener una confianza estatal del 6%

▪ **Región Metropolitana**

Como se mencionó al principio del presente trabajo, las encuestas toman en cuenta tres regiones metropolitanas en Bolivia: La Paz, Santa Cruz y Cochabamba. De ellos, se descartó a la metrópoli paceña para cumplir el rol de punto de comparación y así poder observar, entre regiones, diferentes niveles de confianza en la gestión pública.

En 2017 (Tabla 9), Santa Cruz, en comparación a La Paz, presenta mayores niveles de confianza en la gestión pública en su estimación MCO, como también en su 1er, 2do y 3er cuantil. Su interpretación MCO va de la siguiente forma: las personas que viven en la región de Santa Cruz presentan 27% más confianza en la gestión pública que personas que viven en la metrópoli de La Paz. En el caso del 1er cuantil de distribución ICG, personas que viven en la metrópoli oriental presentan 40% menos confianza en la gestión pública que personas que viven la región de occidente. O, para el caso del 3er cuantil de distribución ICG, personas que viven en la región de Santa Cruz confían más en la administración del estado en un 30% en comparación a personas que viven en la zona de La Paz.

Esto es diferente en 2018. La estimación MCO y las estimaciones en el 3ro, 5to, 7mo y 8vo cuantil son significativas denotando mayores niveles de confianza por parte de personas que viven en la región cruceña que personas que viven en la metrópolis de La Paz. La estimación MCO es como sigue: personas que viven en la región de Santa Cruz tienen 12% más confianza en la gestión pública que personas que viven en la región metropolitana de La Paz.

En lo que respecta a las distribuciones cuantílicas, a medida que se pasa de una distribución ICG menor a una mayor (por ejemplo, del 3er a 8vo cuantil), la confianza positiva por parte de personas que viven en la región de Santa Cruz en comparación de personas que viven en la región de La Paz disminuye levemente. Así, personas cruceñas que se encuentran en el 3er cuantil de la distribución ICG presentan 29% más confianza en la gestión pública que personas halladas en la metrópoli de La Paz. Por otro lado, cuando se observa personas en el 8vo cuantil de confianza ICG, personas que viven en la región oriental tienen 10% más confianza en la gestión pública que personas que viven en la metrópoli de La Paz.

Por otro lado, la región metropolitana de Cochabamba, en 2017, su regresión MCO (Tabla 9) presenta 17% más confianza en la gestión pública que individuos que habitan en la región de La Paz. Esto se revierte debido a que en 2018 la estimación MCO (Tabla 10) presenta 9% menos confianza en la gestión pública por parte de personas en la región de Cochabamba que personas que viven la región metropolitana de La Paz.

4. DISCUSIÓN

Los resultados econométricos expuestos con anterioridad encuentran claridad con un previo análisis: el origen y/o manifestación de la (Des) Confianza en los agentes económicos. La sección introductoria postula que un incremento en la (Des) Confianza de los individuos deriva de un aumento gradual de los Costos de monitoreo de la conducta. Adicionalmente, se manifiesta una ligazón entre los Costos de monitoreo y la (Des) Honestidad de los agentes sociales, dado que un aumento en conductas fuera de la norma incrementaría la (Des) Confianza de los agentes a las reglas y/o a los agentes partícipes de un determinado plano institucional.

Por ello, el modelo de (Des) Confianza en la gestión pública, que tiene como variable dependiente los grados de confianza en la gestión estatal de habitantes metropolitanos en Bolivia, tiene como objetivo principal analizar qué afecta o qué influye dicha (Des) Confianza. Así, el mencionado modelo presenta (en las Tablas 7 y 8), múltiples variables que influyen en el grado de confianza individual hacia las instituciones del Estado.

Consiguientemente, y por razones metodológicas, el presente apartado discute tales hallazgos en contraste con el marco teórico introducido en la presente investigación. De tal análisis, se derivan dos principales hipótesis que explican el grado o nivel de (Des) Confianza en la gestión pública:

- i) Las necesidades del mercado laboral: el agente Racional social y
- ii) Heurística de la confianza: el agente irracional.

▪ **Las necesidades del mercado laboral: el agente Racional social**

La investigación claramente se enfoca en individuos ocupados y por consiguiente en el mercado de trabajo. Por ello, el mundo laboral presenta, desde sus extremas composiciones, un plano de opinión social dinámico. Por lo que, los marcos institucionales en los que los individuos conviven son sostenidas por la constante tensión entre oferta y demanda de mano de obra y su relación directa con las reglamentaciones estatales.

Así, este claro entorno mercantil/institucional, podría ser el generador de la confianza en la gestión pública: *Sistemas estatales que permitan la mayor satisfacción de necesidades económicas individuales a partir de un cumplimiento normativo previamente establecido (formal y/o informal) recibiría mayor confianza por parte de los agentes económicos en comparación de sistemas estatales que incumplen los contratos sociales que, por fuerza institucional, reduzcan o precaricen la satisfacción de necesidades particulares.*

Para dar razón a la última afirmación se tiene, por ejemplo, la pregunta Capacidad Gubernamental, que, si bien presenta a individuos que abiertamente no confían en el gobierno (Tabla 6), esta menor tendencia a la desconfianza baja a medida que el agente presenta mayores niveles de confianza en la gestión institucional. Eso implicaría que cuando el agente se siente más confiado del cumplimiento o honestidad de las instituciones del Estado, este agente demuestra mayores niveles de confianza en las mismas.

Por otro lado, tenemos a las variables socioeconómicas que, por ejemplo, presenta a individuos que trabajan en labores y sectores económicos específicos que exponen mayores niveles de confianza que sectores comerciales. Así, los sectores técnicos y de edificación se presentan como sectores en constante crecimiento, posiblemente presentando ventajas laborales (salarios constantes, inclusión de normas estatales, etc.) en comparación de trabajos que se desarrollan en sectores netamente mercantiles despojados, por su carácter informal, de las reglamentaciones estatales [14]. En la misma línea, se identificó que TPCP y trabajadores no remunerados (Tabla 10) confían menos en la gestión pública expresando una vez más una posible relación entre baja protección laboral y altos grados de desconfianza institucional.

Por último, la región de Santa Cruz, la que presenta mayores niveles de confianza en la gestión pública que su par metropolitano de La Paz (Tabla 10), presenta un impulso económico en gran medida por el crecimiento de su parque industrial [14]. Por lo que, el mencionado crecimiento indicaría mayores beneficios a individuos que coexisten en dichos sectores económicos debido sobre todo a la ampliación del poder estatal.

Así, y en pocas palabras, personas que reciben, a partir de diferentes mecanismos mercantiles y estatales, mayores beneficios económicos en comparación de personas que carecen de ellos, mostrarían mayor confianza en las instituciones del Estado.

El modelo econométrico también expone que personas con seguro médico e individuos con percepción de ingresos elevados confían menos en la gestión pública. Esto lleva, sin embargo, a la siguiente duda: ¿Por qué tener beneficios sociales o percibir que los ingresos personales son mejores llevan a menores niveles de confianza en la gestión pública? ¿No es la situación económica favorable un ancla para poder confiar más en la gestión estatal? Un incremento en los beneficios sociales o un incremento en la percepción de ingresos podrían aumentar, también, el miedo o preocupación de perder dichos beneficios. En otras palabras, el agente económico cuando siente que sus beneficios crecen o son buenos y estables, éste teme que las instituciones no cumplan lo socialmente acordado; una vez más afirmando que el agente económico se basa en la satisfacción de necesidades, y que cuando éstas sufren o se percibe cierto peligro, monitorear al Estado y a sus sistemas normativos es imperativo, reduciendo gradualmente la confianza e incrementando el control de los agentes hacia el Estado.

Por lo mencionado anteriormente, es posible que la confianza particular en la gestión pública dependa de agentes racionales que observan al Estado como un mero generador de beneficios económicos.

Esta hipótesis parece ser coherente con todos los datos ya antes descritos, dado que observamos actitudes positivas cuando existe un posible beneficio económico al igual que observamos actitudes negativas a la confianza cuando tal beneficio puede no existir o reducirse. No obstante, para satisfacer tales suposiciones, deben ser realizadas mayores investigaciones.

Por tanto, si bien la afirmación de un agente racional podría explicar gran parte de las actitudes sociales, asumir que existe tal accionar denotaría, por parte de los estudiados, comprensión total y parcial del desenvolvimiento del mercado, al igual que la acción estatal (*Homo economicus*). Esto desencadenaría en afirmaciones de tipo patrón-empleado en donde el agente de a pie cohesionaría al Estado para generar los beneficios económicos necesarios y, si el Estado no los logra o los incumple, se manifestarían actitudes de rechazo expresados, primordialmente, en menores niveles de confianza en la gestión pública [15].

A pesar que la idea del “agente racional” pueda sintetizar los resultados del entorno analizado, tal modelo de conducta genera, desde muchos ángulos, un reduccionismo del análisis, sobre todo por el nivel de interpretación.

Estas afirmaciones conducen a las siguientes preguntas: ¿El agente comprende, en su totalidad, el acto de las instituciones estatales? ¿Es consciente de los alcances, de las labores y de los resultados de dichas instituciones? Es más ¿El agente es capaz de diferenciar la acción institucional de la acción política? Estas preguntas plantean la discusión de lo que se denomina *la Heurística de la confianza: el agente irracional*.

▪ **Heurística de la confianza: el agente irracional**

Kanheman [16] explica que los agentes económicos son “prisioneros” de sus impulsos. Los individuos, indiferente del nivel de conocimiento real o no de una temática, construyen argumentos en función a ideas parciales creadas, incluso, por patrones culturales. El autor subraya que muchas acciones individuales están sujetas por “historias” que le dan sentido a sus deseos. Dichas historias son, en muchos casos, interpretaciones parciales (gustos y/o preferencias) de la realidad. El autor comprende a la interpretación individual como un conjunto de heurísticas, ideas, reglas y/o silogismos de la realidad, que determinan parte de la comprensión individual y colectiva.

Parte de dicha interpretación, comenta Kanheman [16], está sujeta a un rango limitado de información disponible sobre todo dominado por medios de comunicación y/o por “sabios” que reinterpretan la realidad en función a ciertas demandas mercantiles y/o políticas llevando la información disponible a tener un carácter arbitrario.

Esto replantea el análisis antes descrito en los siguientes términos: ¿La (Des) Confianza que los individuos demuestran en la gestión pública no es más que una sesgada interpretación de la realidad? ¿Los agentes comprenden la acción real de las instituciones gubernamentales o solo reinterpretan la información disponible? Es más ¿Los individuos no confunden gestión pública con partidismo (acción política)? Estas preguntas se responderán con las reflexiones siguientes:

-(In) Comprensión del aparato estatal: buenas “Historias” y niveles de Interacción

En lo que respecta a la primera y segunda pregunta, la evidencia empírica que pone en funcionamiento tales dudas estaría sujeta a los diferentes de niveles de confianza entre las metrópolis de La Paz y Santa Cruz (Tabla 9 y 10). La gente en la región cruceña podría expresar mayores niveles de confianza en la gestión estatal que personas que viven en la región de La Paz no porque los primeros comprenden la acción de las instituciones del Estado o encuentran que dichas entidades cumplen su labor (reducción de costos por menor monitoreo), sino, que su opinión institucional podría estar sujeta a sentidos culturales y/o regionalistas.

Esto puede comprenderse en base a los análisis de Rocha [17]. En la misma línea que Kanheman [16], Rocha [17] devela que gran parte de la acción política e ideológica de los individuos depende de los mitos y leyendas que cada pueblo manufactura con el tiempo. Tales mitos y leyendas, las “buenas historias” recogidas por la opinión popular (Santa Cruz territorio fértil, productivo, de recursos naturales abundantes, asiento de poblaciones generosas y recíprocas, dotadas de una identidad, lo “camba”...), podrían ser, para el caso de este Departamento, generadores de mayores niveles de confianza en la gestión pública, aunque con menores conocimientos del funcionamiento real del Estado. Esta hipótesis puede ser corroborada con mayor veracidad al separar variables que indaguen sobre la confianza en la gestión estatal y la gestión regional (Tabla 2).

En lo que respecta a tipos de trabajo con bajos niveles de confianza en la gestión estatal, el caso de TPCP y trabajadores no remunerados, se caracterizan por habitar fuera de las reglamentaciones del Estado. Eso significa que, trabajadores libres y trabajadores no remunerados, no pagan impuestos como en otras labores, mucho menos interactúan directamente con las instituciones del Estado al menos que sea por necesidad y/o búsqueda de beneficios y, sobre todo, se articulan a mercados informales hecho que se diferencia de trabajos bajo contrato y trabajos patronales, labores que constantemente interactúan con las reglamentaciones estatales [18]. Esto nos lleva a argumentar que los bajos niveles de confianza en la gestión estatal, por parte de TPCP y trabajadores no remunerados, estaría sujeto a una falta de comprensión real del funcionamiento del Estado y a sus bajos niveles de interacción con el mismo.

-¿(Des) Confianza en la gestión pública o Partidismo?

El Modelo de (Des) Confianza en la gestión pública revela que individuos que expresan abiertamente no confiar en la capacidad del gobierno presentan menores niveles de confianza en la gestión pública (ICG). Adicionalmente, el mencionado modelo revela que esto sucede a cualquier nivel de distribución ICG (Tabla 5 y 6). Esto quiere decir que incluso en niveles elevados de la distribución de confianza en la gestión pública, existen individuos que no confían en la capacidad del Estado a resolver los problemas de la sociedad.

A primera vista esta afirmación parece ser lógica: dado el bajo nivel ICG observado en la Figura 5, cualquier nivel de confianza en la gestión pública resultaría en un rechazo a la capacidad gubernamental para resolver los problemas de la sociedad. Sin embargo, y como se aclaró en la sección metodológica, la misma pregunta puede contener, dentro de su propia formulación, una confusión entre los conceptos de Estado y gobierno. En base a la evidencia estadística y a las definiciones conceptuales, es posible que los encuestados no puedan separar (mentalmente) Estado (conjunto de instituciones) de gobierno (conjunto de actores que administran las instituciones del Estado).

Empero, si bien la distinción conceptual existe (Estado vs gobierno) ambas definiciones giran alrededor de un mismo inconveniente: la búsqueda de soluciones a la sociedad. Esto nos lleva a replantear la pregunta: ¿Es posible que los encuestados perciben que la resolución de problemas por parte de las instituciones del Estado depende del rostro político que guía dichas instituciones? A la luz de la evidencia estadística, la última pregunta es más precisa, ya que los individuos expresarían su nivel de confianza en función a la acción del gobierno y/o los liderazgos de dicho gobierno (Tabla 2).

No obstante, dicha afirmación dejaría en segundo plano a la acción misma del Estado y haría que el liderazgo político sea la constante para poder entender la confianza en la gestión pública, llevándonos a la siguiente interrogante: ¿Por qué, en la opinión de los encuestados, el liderazgo político (gobierno) representaría la acción del Estado? Van de Walle, S., Van Roosbroek, S., & Bouckaert, G. [19] discuten la tendencia en la confianza institucional de múltiples países en Europa. Sus hallazgos contradicen el discurso político y popular que exclama que la “gente confía cada vez menos en el Estado”, pues demuestran que la población sigue confiando en el Estado.

Los autores argumentan que el clamor mediático “bajos niveles de confianza” se centra en la escasa información que el agente tiene sobre la acción del Estado, ya que “si bien los ciudadanos generalmente son bastante buenos para evaluar el desempeño de una serie de servicios públicos, su conocimiento de lo que hacen ciertas agencias públicas o incluso el gobierno en general, es notoriamente poco confiable” [19] (p.6), llevándonos a inferir que el bajo conocimiento de la acción estatal por parte de los agentes es el posible origen de la mezcla conceptual entre acción estatal y liderazgo político resultando, por tanto, en un Partidismo: una confianza basada en la representación política de los líderes y no así en la acción del Estado, ni de sus capacidades de resolución de problemas.

Todo lo expuesto hasta el momento puede resumirse en la siguiente interpretación: el agente encuestado, el que expresa distintos niveles de confianza en la gestión pública, desarrolla dicha “confianza” en función a bajos conocimientos de la acción del Estado, y hace uso de tres diferentes fuentes de información: a) “buenas” historias locales (legado socio-histórico); b) la información creada por la interacción laboral entre agente y Estado y c) al liderazgo político de turno (Partidismo). La combinación de todas estas variables permitiría al agente formular un mapa de ideas e interpretaciones sobre la acción del Estado, que se puede llamar *Heurística de la Confianza*.

Tal heurística, en palabras de Kanhehan [16] y Rocha [17], sería el resultado, no de razonamientos objetivables, sino de juicios sesgados dependientes de la información disponible combinado con los deseos particulares del agente económico.

Por último, si bien todas las explicaciones expuestas en el presente apartado están basadas en evidencias matemáticas, son posibles ilustraciones al tema propuesto y requieren de mayores investigaciones para ser verificadas. Invitamos a

los entendidos en el área a explorar con mayor profundidad los modelos estadísticos propuestos y el problema de la confianza institucional.

5. CONCLUSIONES

El presente trabajo introduce una propuesta teórica sobre el origen y/o manifestación de la (Des) Confianza en los agentes económicos. Este marco se conforma en base a los estudios institucionales de North [3], las conceptualizaciones de confianza de Gambetta [2] y los estudios empíricos de Mazar [5] y Rocha y Rocha [4].

Tal teoría postula que la (Des) Confianza de los agentes radica en el nivel de costos de monitoreo de la conducta, ligados al grado de (Des) Honestidad que presentan los agentes; creando un vínculo entre confianza institucional y el cumplimiento normativo de las instituciones humanas.

Desde estos presupuestos teóricos, el trabajo indaga sobre el grado “real” de la confianza en los agentes económicos. Es por ello que, y en base a los datos proporcionados por el Foro Regional de Bolivia, el estudio desarrolla un Índice de Confianza en la Gestión Pública (ICG) que permite graduar y estratificar, como su nombre lo indica, los niveles de confianza hacia las instituciones estatales de agentes que viven en las metrópolis de Bolivia (La Paz, Santa Cruz y Cochabamba), para las gestiones 2017 y 2018.

La identificación de grados dispersos y extremos en el ICG exigió al trabajo a crear un modelo econométrico que permitiría analizar qué afecta o qué influye en el grado de confianza que las personas presentan o dicen tener hacia la gestión pública. Tal modelo incluye dos sets de variables, uno denominado variables de valor social y otro llamado variables socioeconómicas.

Los resultados proporcionados por el modelo de (Des) Confianza en la gestión pública son variados y extensos y pueden ser resumidos en las siguientes proposiciones:

- la desconfianza institucional incrementa cuando las personas expresan abiertamente no creer en la capacidad gubernamental de resolver los problemas de la sociedad;
- preferir Justicia a Libertad denota mayores niveles de confianza institucional;
- en función a ciertas divergencias año a año, el modelo creado muestra que el incremento en la instrucción formal y la pertenencia a grupos de edad avanzados reduce la confianza en la gestión del Estado;
- trabajadores por cuenta propia (TPCP) y trabajadores no remunerados exponen menores niveles de confianza en la gestión pública, a diferencia de los trabajadores asalariados del sector estatal;
- sectores económicos comerciales presentan menores niveles de confianza en la gestión gubernamental que sectores dedicados a la construcción y al aparato industrial;
- personas con percepción de que sus ingresos son suficientes y/o elevados confían menos en la gestión del Estado;
- vivir en la región metropolitana de Santa Cruz supone mayores niveles de confianza en la gestión pública en contraposición a los que habitan en la región urbana de La Paz.

Los resultados fueron interpretados y discutidos en dos ámbitos: i) Las necesidades del mercado laboral y la denominada ii) Heurística de la confianza.

La primera explicación centra al grado de (Des) Confianza en la gestión pública al nivel de beneficios sociales y/o económicos impartidos por el Estado. En otras palabras, a mayor cumplimiento de ciertos acuerdos sociales que tengan como objetivo incrementar los beneficios económicos (menores costos de monitoreo), el agente, supuestamente racional, expondría mayores niveles de confianza hacia la gestión pública.

La segunda explicación, una clara alternativa a la primera, expresa que la (Des) Confianza institucional está en función a los sesgos cognitivos que los agentes crean alrededor de la gestión pública. Esto significa que los individuos, al ser incapaces de racionalizar e interpretar a cabalidad la información existente en lo social, crean “mapas” o heurísticas (interpretaciones) que responden a sus propios deseos (regionalismo, identidad territorial y socio-cultural, información laboral, partidismo...) para interpretar su propia confianza o no en las instituciones del Estado.

REFERENCIAS

- [1] P. Corr y A. Plagnol, Behavioral Economics: The Basics, London, UK: Routledge, 2019.
- [2] D. Gambetta, Ed., Trust: Making and breaking cooperative relations, Oxford, 1988.
- [3] D. North, Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, Fondo Cultural Económica, 1993.
- [4] J. A. Rocha y J. M. Rocha, «“Sin Sangre en la Cara...” (Des) Honestidad, normas sociales y procesos económicos,» *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico (LAJED)*, pp. 105-141, 2020.
- [5] N. Mazar y O. y. A. D. Amir, «The dishonesty of honest people: a theory of selfconcept,» *Journal of Marketing Research.*, pp. 633-644, 2008.
- [6] J. Baudrillard, Simulacra and Simulation, The University of Michigan Press, 1994.
- [7] P. Cuba y J. M. Rocha Balboa, *Percepciones Ciudadanas En La Coyuntura Económica 2015-2018 Pre-Pandemia*, Cochabamba: CERES, 2021.
- [8] Larousse, Diccionario Enciclopédico de todos los conocimientos, Madrid: Larousse, 1991.
- [9] V. Oxa, Determinantes del ingreso laboral en Bolivia (2004-2016), Cochabamba: Universidad Mayor de San Simón (UMSS), 2018.
- [10] D. N. Gujarati y D. Porter, Econometría, Mexico, D.F.: McGraw Hill, 2010.
- [11] R. Koenker y G. Basset, «Regression Quantiles,» *Econometrica*, 46(1), 33, 1978.
- [12] C. Dehon, A. Michels, L. Montañó Guzman y V. Verardi, «Education: Working poor or not?,» de *International Congress on Development, Environment and Natural Resources: Multi-level and Multi-scale Sustainability*, Cochabamba, Universidad Mayor de San Simón (UMSS), 2007, pp. 1921-1934.
- [13] V. Oxa y J. M. Rocha, «El origen de las desigualdades: informalidad laboral en Bolivia,» 2022.
- [14] DRAPO, «Informe Estadístico Industrial de Bolivia,» Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, 2020.
- [15] J. Gordillo, J. Komadina y R. Laserna, Las trampas del rentismo, La Paz: Plural, 2006.
- [16] D. Kahneman, Pensar rápido, pensar despacio, México, D. F: Penguin Random House Group, 2019.
- [17] J. Rocha, Con el Ojo de Adelante y con el Ojo de Atrás, Plural, 1999.
- [18] J. M. Rocha, CAPITAL HUMANO: Un estudio sobre el efecto de la educación formal en los ingresos de los individuos ocupados en el departamento de Cochabamba, Bolivia (2003-2012)., Cochabamba: Universidad Mayor de San Simón (UMSS), 2016.
- [19] S. Van de Walle, S. Van Roosbroek y G. Bouckaert, «Trust in the public sector: Is there any evidence for,» *International Review of Administrative Sciences*, vol. 74, nº 1, pp. 45-62, 2008.
- [20] J. Rocha, Desde el Maizal, Verbo Divino, 2018.
- [21] J. Rocha y J. Rocha, «"Porque tienes ojos..." Retornos de educación en Bolivia (2003-2017),» *Economía, innovación y emprendimiento*, 2020.
- [22] J. M. Rocha y V. Oxa, «Vientos Conductuales,» 2013.
- [23] J. M. Rocha y V. Oxa, «La conducta y las normas (ex)implícitas en la economía,» 2014.
- [24] S. H. Schwartz, «An Overview of the Schwartz Theory of Basic Values,» *Online Readings in Psychology and Culture*, pp. 3-20, 2012.
- [25] M. Spence, «Job market signaling,» *Quarterly Journal of Economics* 8, vol. 87, pp. 353-374, 1978.