



Entre el clientelismo y la confianza: vínculos y relaciones entre los individuos y la institución política local.

Between clientelism and trust: links and relationships between individuals and local political institution.

Edwin Cohaila
Pontificia Universidad Católica del Perú
Universidad Antonio Ruiz de Montoya

Fecha de envío: 15 de septiembre 2015
Fecha de aceptación: 10 de diciembre 2015

Resumen

El clientelismo es una relación asimétrica que denota cierto aprovechamiento político por parte de las autoridades, pero posibilita en los individuos la dotación de ciertos recursos. Si bien el clientelismo tiene un halo de informal e ilegal, ha posibilitado aproximar a los individuos a su institución. Las relaciones de confianza, por otro lado, procuran establecer vínculos entre los individuos y la institución política, pudiendo estos perdurar, generando legitimidad, y logrando una mayor satisfacción con la democracia local. Se intenta observar de qué manera ambos conceptos están relacionados, pero sobre todo si a través de relaciones clientelares es plausible construir relaciones de confianza. Se analizará la institución política local en dos distritos de un mismo estrato zonal de Lima Metropolitana; a través de técnicas cualitativas y cuantitativas; contemplándose, además, variables como la confianza interpersonal, satisfacción con la democracia local, el trato de la autoridad local, con el objetivo de observar si juegan un rol en las formas de relacionarse. Todo ello, es evaluado en modelos determinantes y logísticos. Se encuentra predominancia del clientelismo como forma de establecer vínculos, correlacionándose de manera directa con la confianza. Asimismo, el clientelismo logra explicar la confianza en la institución política local; e igualmente, se observa una probabilidad de poder confiar supeditada por relaciones clientelares. Por tanto, para construir confianza institucional se entremezclan formas que uno diría que “atentan” contra el desarrollo de las instituciones y la democracia, sin embargo, denotan ciertas prácticas que las relaciones formales no logran cubrir en los individuos.

Palabras clave: Clientelismo, confianza institucional, confianza interpersonal, clientelismo próximo.

Abstract

Clientelism is an asymmetrical relationship that implies certain political advantage by the authorities, but above all individuals to have certain resources. Although clientelism has an informal and illegal halo, it has enabled individuals to come closer to their institution. Trust relationships seek to establish links between individuals and their political institution, which can last, generating legitimacy, and achieving greater satisfaction with local democracy. It tries to observe in what way both concepts are related, but above all, if through clientelistic relationships it is plausible to build trust-worthy relationships. Local political institution will be analyzed in two districts of the Lima's same zone stratum; using qualitative and quantitative techniques. Considering also variables, such as, interpersonal trust, local democracy satisfaction, local authority behavior with local people, in order to observe if they play a role in the ways of relating between each other. All this is evaluated in determinant and logistic models. Clientelism predominates in the way to establish links. It correlates directly with confidence. Also, clientelism can explain confidence in local political institution. And likewise, a probability of being able to trust. Therefore, to build institutional trust, there as a variety of ways that one would say "damage" the development of institutions and democracy, however, they show certain practices that formal relationships can't accomplish between individuals.

Keywords: Clientelism, institutional trust, interpersonal trust, near clientelism

Entre el clientelismo y la confianza: vínculos y relaciones entre los individuos y la institución política local.²¹

Introducción

El presente artículo trata de observar la construcción de vínculos y relaciones que se dan entre los individuos y la institución política local y cómo estos se entrelazan entre relaciones de clientelismo y de confianza.

Se parte que ambos conceptos tienen la capacidad de establecer relaciones entre los individuos y su institución local, aunque no bajo los mismos presupuestos; por tanto, se desea observar qué tanto estas variables pueden estar relacionadas, y si es posible a través de una generar, explicar o predecir el comportamiento de la otra. Para ello se analizan modelos determinantes y modelos logísticos.

Este artículo está dividido en cuatro partes. En la primera se definen los conceptos que se utilizan, destacando sus características, similitudes, pero también sus diferencias. Aquí se notará que ambos conceptos pueden tener características similares como lo asimétrico, lo voluntario o que pueden perdurar en el tiempo; sin embargo, también se analizará los fines y presupuestos de ambos conceptos, destacando sus diferencias. En la segunda parte se establece el diseño metodológico; aquí se notará la hipótesis planteada, la forma de recojo de información y los modelos a utilizar. En la tercera parte se describe la forma de relacionarse que tienen los individuos con su institución política local, donde se notará relaciones clientelares y un clientelismo denominado como clientelismo próximo; se notará cierta recurrencia por parte de las autoridades locales a relacionarse bajo formas clientelares con los individuos y con los dirigentes vecinales, las cuales procuran relaciones y vínculos, acercando la institución local al individuo; no obstante el individuo no es un simple actor, sino evalúa dicho procedimiento y mientras le procura retribución participa de él. En la cuarta parte, a través de una muestra representativa en la población de ambos distritos, se analizan modelos determinantes y modelos logísticos, observándose una correlación directa entre ambos conceptos, un nivel de explicación del clientelismo sobre la confianza institucional; y una probabilidad de ocurrencia de esta última si es que se desarrollan este tipo de relaciones.

1. Definiendo los conceptos

1.1. La práctica del clientelismo

El clientelismo es una práctica utilizada para relacionarse, tanto por los individuos como por las autoridades locales, la cual es factible de generar cierta satisfacción para ambas partes y, en la medida de su uso, es factible de marcar cierta recurrencia, pudiendo perdurar en el continuo del tiempo, lo que de antemano indica que cubre cierta “necesidad” por parte de los individuos.

²¹ Este artículo fue parte de una ponencia presentada en WAPOR Monterrey 2016.

Para Fenoglio (2007: 7 y ss.) el clientelismo político denota una relación social particularista²² “en la cual se intercambian de manera personalizada favores, bienes o servicios para apoyo político entre actores que controlan diferentes recursos de poder”. En ese mismo sentido, Sosa (2010) menciona que esta práctica está ligada a la obtención de recursos públicos y económicos para un uso político particular. Hopkin (2006: 8 y ss.), va un poco más allá e indica que el clientelismo describe la distribución de beneficios selectivos a individuos o grupos claramente definidos a cambio de apoyo político.

Para estos autores; el clientelismo denota, claramente, una práctica donde existe un intercambio de ciertos recursos a cambio de apoyo político; sin embargo, es posible identificar ciertas características adicionales:

-Diádica. El clientelismo es una relación entre dos, patrón y cliente. Así lo menciona Landé (citado por Muno 2010: 4) y Hopkin (2006:2). Si bien son dos los que establecen esta relación puede estar mediada por un intermediario entre ambos.

-Asimétrica. Esta relación refleja cierta desigualdad. Construida entre el patrón y cliente, ambos no tienen el mismo poder en la relación (Rehren 2008:2 y ss). Para Scott (citado por Muno 2010: 4), la asimetría se ve reflejada también porque el patrón se encuentra en estatus social más alto.

-Duradera. La relación clientelar construida entre el patrón y el cliente puede perdurar en el continuo del tiempo, teniendo mayor probabilidad esta, en la medida que el patrón disponga o esté en la capacidad de intercambiar recursos y, bajo la forma cómo fue construida esta relación.

-Recíproca. En la relación clientelar se da un intercambio; por un lado, el patrón ofrece bienes o recursos, y por otro, el cliente da un apoyo político o voto; por tanto, ambos se ven beneficiados, en dicha medida se puede hablar de reciprocidad.

-Voluntaria. En la relación clientelar, tanto la participación del patrón o cliente es voluntaria, por tanto, nadie está forzado u obligado a entablarla²³ y tampoco existe una necesidad imperiosa a realizarla.

Se puede distinguir tres tipos de actores en esta relación: los clientes, los patrones y los mediadores.

Los clientes son los individuos quienes dan el apoyo político a un patrón, a cambio suelen recibir por parte del patrón bienes, favores o recursos. Este apoyo político se puede manifestar de varias formas, como por ejemplo apoyo en una movilización, como personero político, votos

²² El término particularista usado por Fenoglio sigue el correlato acuñado por O'Donnell, quien lo diferencia de la distinción. La distinción denota que las esferas públicas y privadas se diferencian; en cambio lo particularista denota que desde una institución política se pueden establecer relaciones con el objetivo de favorecer intereses privados.

²³ No obstante, para Hopkin (2006:2) esta relación se da por cierta obligación, en la medida de que no sería posible que el cliente pueda obtener cierto bien o recurso sino fuera por este tipo de relación. Más allá de esta anotación, lo que se desea enfocar es que tanto el cliente o el patrón no están obligados a entablar esta relación, y depende de su decisión entablarla.

en una audiencia pública, etc. Si bien puede existir cierta desigualdad, ya que ambos no se encuentran en la misma posición, no hay que olvidar que el cliente obtiene algo por este intercambio²⁴, es decir obtiene el bien o recurso, que puede manifestarse desde dinero, víveres, acceso a una obra pública, etc.

Los patrones son quienes tienen una posición diferente en esta relación, y hasta cierto punto dominante, ya que acceden a bienes, recursos; los cuales intercambian, con la diferencia de que estos bienes no suelen ser suyos necesariamente, sino más bien del Estado. En la medida de la recurrencia de dicho acceso e intercambio logran cierta lealtad en los otros actores de esta relación; vale decir que existe una predominancia a lo que pueda dar para generar cierta lealtad.

Los mediadores son los individuos que se encuentran en una posición intermedia entre el cliente y el patrón, son quienes se relacionan cara a cara con el cliente, pero no son los que reciben el bien o recurso último, pero mantienen una cuota de poder frente al cliente; por tanto, tienen una centralidad posicional (Auyero 2001:111); ya que para tener acceso al bien o recurso del patrón se necesita contar con el apoyo de este mediador.

La relación entre el cliente y el patrón se establece por la acción. Torres (citado por Fenoglio 2007: 28 y ss.) dirá que esta relación bilateral se realiza por intermedio de la acción. Si bien es la acción la que establece esta acción, esta puede estar relacionada a un hecho fundacional. Auyero relaciona este hecho a un “favor fundacional” (2001:109); este favor no implica necesariamente que el patrón resuelva el problema que le acontece al cliente; pero el mostrar preocupación o predisposición puede ser suficiente para que la relación quede entablada. Este favor fundacional, sin embargo, no está exento de la acción entablada por ambas partes.

Si bien esta relación se establece por la acción, no implica que no se realice una evaluación de esta. Los individuos (clientes) que participan observan la relación y evalúan si esta les ha resultado satisfactoria ante sus requerimientos. En ese sentido, Muñoz (2013) indicará que los individuos evaluarán la cantidad y calidad de los bienes; sin embargo, también habrá que apuntar que se evalúa el esfuerzo realizado y si este compensa el tipo, cantidad y calidad del bien o recurso.

Volviendo a la idea mencionada por Auyero, la preocupación por los clientes denota cierto componente simbólico, ya que no importa solo “que se da” sino “cómo se da”; situación que también forma parte de la evaluación. Asimismo, este componente simbólico ofrece, también, una visión de las cosas, ya que denota una forma de cómo se puede conseguir un bien o recurso, marcando una forma de proceder que puede ser repetida en otra situación, lo que también denota cierto aprendizaje por parte de los individuos. Esto último ayuda a reducir la complejidad social.

Esta relación construida no está exenta de poder romperse, y puede ocurrir bajo varias circunstancias, ya que el cliente puede dejar de buscar al patrón, debido a que este ya no tiene la capacidad de proveer bienes o recursos, e irse con otro²⁵; o los individuos pueden resultar

²⁴ Fenoglio dirá que el cliente se encuentra en una situación de desigualdad, pero Trotta (citado por Fenoglio 2007: 27) dirá que hay que sacar la idea de que el cliente es víctima de políticos inescrupulosos que se aprovechan de la situación de desigualdad, sino que obtienen réditos fruto de este intercambio.

²⁵ Aunque dicha posibilidad siempre existe, implicará ciertos riesgos o costos; como indica Torres (citado por Fenoglio: 2007: 29) el patrón puede verse perjudicado porque el cliente se fue con otro, y

oportunistas particularmente cuando no se identifican con un partido y no están vinculados permanentemente con un patrón (Muñoz 2013).

1.2 La relación de confianza

La confianza es una cualidad que gozan ciertas relaciones, por tanto, bajo esa premisa no toda relación que se establece entre los individuos o para con una institución gozan de dicha cualidad²⁶. Luhmann (1996) y Giddens (1993) indican que esta relación se establece entre dos.

La relación de confianza, además, conlleva un riesgo en sí. Riesgo, en el sentido, de que no existe nada que garantice, previamente, que el resultado final sea de acuerdo a nuestro juicio. En ese sentido se trata de una probabilidad, tal como apunta Gambetta (2000).

Del mismo modo, se puede identificar ciertas características de esta relación:

-Bilateral. La relación de confianza necesita para establecerse la conjunción de dos sujetos, pudiendo ser estos individuos, organizaciones o instituciones.

-Voluntaria. En la relación de confianza no existe una obligación por parte de los sujetos de entablarla, tampoco existe una necesidad; sino parte de la misma voluntad por parte de ellos, pudiendo generar cierta retribución.

-Asimétrica. La relación de confianza designa una relación asimétrica, ambas partes no se encuentran a un mismo nivel, en el sentido de que depende de otro para que la relación se complete. Para Karpik (1996) la asimetría se observa como una delegación, donde se ha delegado la última acción a otra persona o institución, por tanto, ya no depende de uno. Gambetta (2000) dirá que se trata de la probabilidad de ocurrencia, la cual depende de otro.

-Perdura en la práctica. La relación de confianza, en la medida que se va recreando, practicando, hace de ella más duradera y ayuda a reducir el riesgo.

Si bien no existe certeza plena del resultado final, lo que denota cierto riesgo (Luhmann (2006), Q Fu (2004)); al establecer una relación de confianza, ambas partes han asumido un compromiso. Este compromiso siempre está a prueba, y no existe certeza sobre este; pero es un compromiso realizado por las partes, de que uno actuará de determinada forma y no defraudará al otro.

La relación de confianza, también, tiene la capacidad de crear vínculos, haciendo que una relación pueda ser más llevadera. Díaz Albertini (2010) dirá que esta relación puede generar la acción colectiva, la cooperación. Para Luhmann (2006) y Laso (2010), además, la confianza reduce la complejidad social; por tanto, la vida social se hace más sencilla.

podría perder el apoyo político; y para el cliente, este puede ser considerado como una persona con poca lealtad, perdiendo la confianza como posible cliente.

²⁶ Como se verá más adelante, en la construcción, práctica y recurrencia de esta relación es que se va generando dicha cualidad en ella.

La relación de confianza se establece por la acción (Gambetta 2000, Giddens 1993); y a través de ella, los sujetos expresan el conjunto de opiniones, valoraciones, actitudes. En ese mismo sentido es que Mitzal (1996) indicará que en la acción se expresa una motivación y capacidad. De alguna forma, por medio de la acción, expresamos una manera de cómo entendemos las cosas y también como deseamos que sea.

La acción que ha permitido entablar este tipo de relación, implica una posición, una posición del espacio donde uno se desarrolla. Barber (1983) dirá que implica un reconocimiento del orden social existente como legítimo. Asume, también que ambas partes tienen competencias, y que tienen la capacidad de cumplir las obligaciones; por tanto, plantea en el otro cierta responsabilidad y compromiso, las cuales son similares a las que posee uno (Cohaila, 2015).

La relación de confianza no está exenta de la evaluación. En esta evaluación se vuelve a repasar la forma cómo ha sido entablada, y si ha sido o no beneficiosa para las partes. Del mismo modo, pueden recrearse dichas situaciones por los sujetos y ser comunicados a otros, marcando ciertas pautas sobre lo aprendido, generando una institucionalización, y como menciona Berger y Luckmann (1996) toda actividad humana es sujeta a la adición; y a partir de esta adición se pueden realizar tipificaciones.

La institucionalización está presente cuando se realizan tipificaciones, y como la relación de confianza puede generar tipificaciones también puede generar procesos de institucionalización. Este tipo de procesos, en la medida de su recurrencia, generarán mecanismos de legitimación. Como menciona Douglas (1999) toda institución necesita legitimarse, así comprime las ideas dándole una forma común; pero sobre todo le da herramientas para explorar la realidad donde habita.

La relación de confianza al igual que la institución necesitará legitimarse, pero solo en la práctica constante despejará incertidumbres; por tanto, necesita ser practicada, y solo en esta práctica constante se podrá observar que esta relación va tomando la cualidad de la que se hablaba anteriormente.

1.3. Diferenciando la relación de confianza y el clientelismo

Tanto las relaciones clientelares como la relación de confianza procuran establecer vínculos entre los individuos o entre un individuo y una institución, aunque no lo efectúan bajo la misma forma.

En la relación de clientelismo, se observa claramente la desigualdad, ya que los individuos tienen una marcada diferencia, donde uno tiene más cuota de poder que el otro, uno es claramente quien detenta más poder y tiene acceso a los bienes o recursos; por tanto ambos no se reconocen con las mismas capacidades; situación que es diferente en la relación de confianza, donde ambas se reconocen con capacidades y también con necesidades, pero sobre todo como un actor capaz de legitimar procesos y generar relaciones sólidas que son plausibles de perdurar en el tiempo.

Si bien en ambas relaciones, el establecimiento se realiza a través de la acción. El fin de esta acción difiere en este tipo de relaciones, ya que en el clientelismo se prioriza el recibir el bien o recurso; en cambio en la relación de confianza, el establecimiento de vínculos está más allá de obtener algo.

La evaluación se da en ambos tipos de relación, sin embargo como en la relación clientelar se prioriza el bien o recurso obtenido, este tomará prioridad al momento de dicha evaluación, por tanto pesará más en su evaluación y en la generación de vínculos si el patrón tiene la capacidad de conseguir los bienes o recursos; en cambio en la relación de confianza, si bien el resultado también es importante, no se focaliza solo en él, permitiendo la evaluación posibilita observar todo el proceso entablado.

La rutinización de procesos puede ser generado por ambos tipos de relaciones, por tanto, lo aprendido podrá ser usado en otra circunstancia por el individuo, generando una tipificación; sin embargo, en la relación de confianza es posible institucionalizar dichos procesos y legitimarlos; en cambio en la relación clientelar sigue primando un halo de ilegítimo, por tanto dichas tipificaciones no gozan de dicha cualidad.

Si bien ambas partes pueden manifestar un procedimiento por el cual se dan por sentado que “las cosas son así” y que la manera de realizarla debe seguir una determinada forma, en la relación clientelar se observa la desigualdad, en el sentido de que el cliente se ve “forzado” a entablar ese tipo de relación; en cambio en la relación de confianza sigue primando la no existencia de una obligación imperiosa, y que además ambas partes se reconocen con una igualdad de capacidades y necesidades, pero que conjuntamente pueden establecer relaciones y un entramado social.

2. Diseño Metodológico

Para observar la manera cómo se relacionan los individuos con su institución política, y si estos se basan en relaciones clientelares o de confianza, se ha procedido a observar la institución política local en dos distritos de Lima Metropolitana, que pertenecen a un mismo estrato zonal, y que mantienen una misma historia de organización y fundación, ya que ambos formaban parte de un solo distrito, estos distritos son San Martín de Porres y Los Olivos²⁷.

La metodología utilizada para observar este tipo de relaciones que se da entre los individuos y su institución política, combina herramientas cualitativas y cuantitativas. En la parte cualitativa se entrevistó a dirigentes vecinales, funcionarios de los gobiernos locales y miembros de organizaciones no gubernamentales que trabajan en los distritos. En la parte cuantitativa se encuestó a la población de ambos distritos a través de una muestra representativa²⁸.

Se arguye que los individuos, al momento de relacionarse, con la institución política local utilizan formas habituales aprendidas, que vienen desde el mismo contexto, que lindan con el clientelismo; pero que pueden generar relaciones de confianza. No obstante, la forma de

²⁷ Hasta mediados de 1980 ambos distritos formaban parte de uno solo, el cual tenía el nombre de San Martín de Porres, luego se separan formándose un nuevo distrito llamado Los Olivos. El aliciente de que hayan sido uno ayuda a observar si existen condiciones que diferencien, ahora, a los distritos en su nivel de confianza o clientelismo, habida cuenta que mantienen un mismo correlato histórico.

²⁸ La muestra trabajada tiene un nivel de confianza del 95% y un margen de error de $\pm 4,4\%$. El diseño muestral fue probabilística por etapas, tomando como marco muestral la cartografía digital actualizada del Instituto Nacional de Estadística e Informática para el 2007. Se realizó un muestreo sistemático de viviendas con inicio aleatorio, se respetaron las cuotas de sexo y edad, y el nivel socioeconómico según distritos.

proceder de la autoridad local con los individuos genera construir vínculos que disfrazan un trasfondo clientelar. Del mismo modo, el nivel de confianza general, confianza interpersonal, satisfacción con la democracia, y el trato juegan un rol preponderante en la relación entre los individuos y su institución política local.

El período estudiado (2010 – 2014) contempla el anterior al actual²⁹, sin embargo, habrá que indicar que dichas autoridades locales estuvieron por lo menos dos periodos consecutivos en sus cargos.

3. Formas de relacionarse entre la autoridad local y los individuos

3.1. Clientelismo clásico

La práctica del clientelismo es recurrente en ambos distritos, aunque se observan diferencias entre sí.

En la forma de relacionarse entre la autoridad local y las organizaciones locales se observa la utilización del clientelismo, donde los miembros de las organizaciones vecinales ven que obtienen recursos si es que apoyan a la autoridad local. En el distrito de Los Olivos, el Dirigente_Olivos³⁰, indica que “la municipalidad facilita ciertas cosas, pero solo a algunos sectores que son consentidos”. Igual situación se observa en el distrito de San Martín de Porres, Dirigente_SMP2 manifiesta que “hay dirigentes que apoyan esta forma porque hacen uso del clientelismo”.

Pero no solo son recursos los exigidos por los “clientes” sino también puestos de trabajo. Y los funcionarios municipales puntualizan que este requerimiento, no necesariamente, puede realizarse. Para Funcionario_Olivos1 los miembros de organizaciones que apoyan al alcalde desean un puesto de trabajo, “los que participan [organizaciones] quieren oportunidad en el gobierno local, pero imposible que se abra laboralmente para todos”. Otro ejemplo claro es lo relatado por Dirigente_Olivos4, quien le preguntó al exalcalde de Los Olivos: “yo le dije Ud. daría trabajo en la municipalidad a una persona como yo, yo soy bachiller en administración, y él me dijo que sí, desde esa época trabajo en la municipalidad”. Se observa, que esta práctica es recurrente pero lo que llama más la atención es su naturalidad, es decir que se expresa y se hace mención sobre esta sin ningún problema.

Si bien la organización vecinal puede conseguir un recurso o el individuo puede sacar usufructo, ya sea obteniendo un puesto de trabajo; y la autoridad local consigue apoyo político que le ayuda a mantener cierta “legitimidad” en el distrito; no quiere indicar que las

²⁹ El período actual recién se encuentra a menos de la mitad; y las autoridades locales son nuevas en sus cargos.

³⁰ Los nombres de los entrevistados han sido cambiados por códigos según su grupo (dirigente, funcionario local, miembro de organización no gubernamental) y el distrito de pertenencia. Este cambio obedece al resguardo propio del Comité de Ética de la PUCP.

organizaciones vecinales e individuos no se den cuenta de que son “utilizadas”. Org_Local1 nos va indicar lo que mencionan las organizaciones:

“Ellos me dicen, Ternero [exalcalde de San Martín de Porres] hoy día nos va a regalar tal cosa, pero las organizaciones indican: acepto que me das. Existe manipulación, creo el lazo, pero no soy tan ingenuo, las organizaciones saben, necesito algo acepto, sé hasta dónde vas, las organizaciones se dan cuenta.”.

Existe un intercambio y cierta reciprocidad entre ambos. Así lo apunta Org_Local2:

“si tú me das algo yo te voy a dar algo, ahora las organizaciones dicen ‘que es lo que das para que te dé’, este intercambio que yo te ofrezco ahora ayuda para que después tú me apoyes luego”.

Sin embargo, esto tampoco garantiza nada, así lo manifiesta Funcionario_SMP1, ya que los vecinos muchas veces pueden cambiar de opinión: “muchas personas y dirigentes participan con el objetivo de ciertos intereses, conseguir algo, pero, así como pueden estar con uno, al día siguiente están con otro candidato y sin problemas”. Lo anterior manifiesta el riesgo que existe en este tipo de relación; pero también que los clientes pueden no ser tan leales y cambiantes.

Sin embargo, más allá de los posibles contratiempos que puede generar cualquier relación, la recurrencia a la práctica clientelar nos habla de una forma de acercar al individuo a la institución política; permitiendo crear vínculos, como menciona Org_Local2 “que yo pueda establecer lazos, pueda construir confianza”.

3.2. Clientelismo próximo

El exalcalde del distrito de Los Olivos, Felipe Castillo, ha permanecido como autoridad local desde el año 1996 hasta el año 2014³¹. Si bien ha tenido ciertos logros en su gestión, lo cual se demuestra por las constantes reelecciones, se desea hacer notar cierta práctica en la forma de establecer vínculos con los vecinos, a las que se denomina clientelismo próximo.

El exalcalde atendía los días jueves al público en general que podía acercarse, donde escuchaba “los problemas o necesidades” de los vecinos, y luego entregaba una tarjeta con el nombre de la persona en la municipalidad distrital que tenía que solucionar el problema del vecino; manifestando al vecino que él haría seguimiento sobre la problemática su problemática.

Esta práctica clientelista puntual, prevé para el vecino una posible solución y, para la autoridad local genera cierto rédito político, pero sobre todo le ayuda a tener legitimidad local. Pero lo que se desea resaltar no es la simple práctica sino la forma de la relación. El exalcalde

³¹ Fue alcalde hasta diciembre de 2014, por seis periodos consecutivos. En el último proceso electoral decidió postular a la alcaldía provincial de Lima sin éxito.

atiende al vecino, de alguna forma lo ubica como un actor que tiene un problema, reconociendo su problemática como necesaria y que se tiene que solucionar. La relación es directa, cara a cara y de forma horizontal, genera acercar al vecino, pero, sobre todo, como menciona Org_Local1: “es un trato personalizado, directo”, generando ante el vecino que “queda bien, escucha, crea vínculos”. Por tanto, se genera una forma de establecer relaciones, la cual fomenta, escuchar al otro, acercarlo y genera cierta confianza, como menciona Org_Local2 “solo el hecho de haber estado con él, y de haberlo escuchado, a la gente le da satisfacción, le genera un nivel de confianza”.

Para Dirigente_Olivos1 la forma de proceder del alcalde dispone el diálogo, “el alcalde te atiende, nunca se ha negado, cuando hemos requerido o solicitado una reunión, está dispuesto al diálogo”. Este proceder de la autoridad genera, además, cierto reconocimiento, para Funcionario_Olivos1, “es una relación horizontal con el vecino, el alcalde está atendiendo, y el vecino reconoce”. Sin embargo, esta forma de deferencia no siempre garantiza una solución, pero marca cierta predisposición a acercar al individuo “se atiende de forma personalizada, pero no siempre se da solución, pero que se le escuche [al vecino], él [vecino] se siente satisfecho”.³²

Este acercamiento propiciado por el exalcalde, genera cierta satisfacción del vecino, pero no solo con la autoridad local, sino también con el gobierno local³³. La recurrencia a esta práctica obedece en gran parte a que los vecinos suelen comentar la existencia de esta forma de “atención”, más próxima, cara a cara; lo que de cierta forma genera una rutinización e “institucionalización”. Sin embargo, para esta forma de relación próxima se requiere de ciertas habilidades, por tanto, no podría ser posible si es que la autoridad local no las dispone, para Org_Local1 la autoridad local “es campechano, populoso, del pueblo”. Se observa, entonces, que para que esta relación sea fructífera, ciertas habilidades por parte de la autoridad local, ya que sin ellas sería difícil generar acercamientos para con la institución local³⁴.

Por otro lado, la intermediación a la autoridad local, subraya que se recurre a ella para la solución de una determinada problemática y no se realice la gestión en la propia institución local, por tanto, ciertos procedimientos, que pueden ser transparentes, son dejados de lado.

Esta práctica habitual y recurrente, denota, también, que es posible generar relaciones y procurar que los vínculos tengan una cuota de confianza.

4. La relación del clientelismo y la confianza

4.1 El nivel de clientelismo

³² De alguna forma, este proceder genera que, en esta relación clientelar, ya no todo esté supeditado a recibir un bien o recurso.

³³ Sigue habiendo una personificación de la autoridad local con la institución política (gobierno local), por tanto, lo que la autoridad local haga o deje de hacer repercute en la institución política.

³⁴ Si bien crea vínculos y lazos, aprovechando sus características particulares; aún no se aprecia una diferencia entre quien detenta el cargo y la institución local; dicha separación no es observada.

Se evaluó la actitud clientelar de los individuos en relación con su institución política local³⁵. A nivel general, los individuos expresan poca actitud clientelar a la hora de relacionarse con su institución local. La media asciende a 0,393³⁶.

Tabla 1. Clientelismo a nivel general

Aspecto	Media
Clientelismo	0,393

Sin embargo, es posible advertir diferencias entre ambos distritos, observándose una actitud clientelar mayor en el distrito de San Martín de Porres, la cual denota diferencias significativas.

Tabla 2. Clientelismo según distritos

Aspecto	Distrito	Media	T.test
Clientelismo	San Martín de Porres	0,442	3,89*
	Los Olivos	0,351	

p-value<0,001

En ambos distritos se observa una actitud clientelar que si bien no es moderada nos manifiesta que dicha actitud está presente al momento de relacionarse con la institución local. La diferencia puede estar supeditada en el distrito de Los Olivos por la forma de relacionarse que realiza la autoridad local, la cual disfraza una práctica clientelista clásica, matizando este proceder a partir de la escucha y atención que tiene con el vecino.

³⁵ Para evaluar esta actitud se aplicó determinadas preguntas, que toman al final un valor que va de 0 a 1, 0 indicará “nada” de la actitud evaluada y 1 indicará “mucho” de dicha actitud. Las preguntas iniciales fueron: a) la mejor forma de establecer relaciones con las autoridades locales es quedarme callado si es que observo algo incorrecto así puedo recibir favores o beneficios de las autoridades locales, b) la mejor forma de establecer relaciones con las autoridades locales es asistir a los eventos que realiza y manifestar apoyo incondicional, así puedo recibir favores de las autoridades locales, c) la mejor forma de establecer relaciones con las autoridades locales es asistir a las audiencias públicas y no criticar nada ni dar opinión en contra, así puedo recibir favores o beneficios de la autoridad local.

³⁶ Este valor de la media es bajo, ya que dicha actitud podría tomar valores de 0 a 1, siendo 0,5 una posición intermedia.

Esta diferencia solo se observa a nivel general de los distritos, más no según sexo, grupos de edad y nivel socioeconómico, por tanto, no existe una condición que haga tener más o menos actitud clientelar³⁷.

4.2. El nivel de la confianza institucional local

El nivel de confianza³⁸ muestra un nivel de 0,409³⁹. Este nivel manifiesta que la confianza que expresan los individuos sobre su institución política local es baja⁴⁰.

Tabla 3. Nivel de confianza en la institución política local

Aspecto	Media
Confianza Institucional	0,409

En los distritos estudiados, el nivel de confianza marca diferencias entre ambos, observándose una mayor confianza en el distrito de Los Olivos que en el distrito de San Martín de Porres.

Tabla 4. Nivel de confianza a nivel de distritos

Aspecto	Distrito	Media	T.test
Confianza Institucional	San Martín de Porres	0,313	-12,670*
	Los Olivos	0,505	

p-value<0,001

³⁷ Solo se observa una diferencia a nivel de dicho aspecto según nivel socioeconómico, pero solo entre el A/B y el C, lo cual no advierte una tendencia según esta variable.

³⁸ Para evaluar el nivel de confianza en relación a la institución política local, se evaluó bajo cuatro aspectos: identificación, administración de recursos, eficiencia en la gestión y resolución de problemas. Cada uno de estos cuatro aspectos fueron evaluados a partir de una pregunta ordinal, la cual fue convertida en valores del 0 al 1. Para la construcción del índice de confianza se sumaron y dividieron entre cuatro, por lo tanto, este índice toma valores del 0 al 1, donde 0 manifestará nada de confianza y 1 mucha confianza. Así mismo estos cuatro aspectos evaluados antes de construir el índice fueron validados con un Alfa de Cronbach cuyo valor fue superior al 0,7.

³⁹ Este valor es inferior a un valor intermedio que sería 0,5.

⁴⁰ El nivel de confianza en la institución política local muestra valores que no distan de lo observado hacia otras instituciones políticas, por otros estudios como el de LAPOP 2014, 2012, aunque la diferencia es que en estos estudios no se recoge, con un valor representativo, un nivel de confianza a nivel de la institución política local o gobierno local.

Esta diferencia está relacionada al nivel de clientelismo que se indicaba anteriormente, ya que, en el distrito de Los Olivos, a partir de la forma de proceder del exalcalde se han ido estableciendo vínculos constantes, próximos y continuos en el tiempo, los cuales han posibilitado establecer relaciones de confianza. Si bien en el fondo son prácticas clientelares, la forma de la relación preocupándose por él y teniendo un trato diferente, puede estar distrayendo lo clientelar y manifestando cierta confianza.

Del mismo modo, que, en la relación clientelar, a nivel de la confianza no se observan diferencias al interior de cada distrito según el sexo, grupo de edad y nivel socioeconómico.

3.4 Relación entre el clientelismo, confianza institucional local y otras variables

La relación entre el clientelismo y la confianza institucional local manifiesta una correlación muy débil (el valor del coeficiente de Pearson⁴¹ nos da un valor de 0,096), pero con un tipo de relación directa, por tanto, el incremento del clientelismo ayudará a que se incremente la confianza institucional local. La relación entre ambos conceptos, puede hacer notar la idea de que para la creación de vínculos y lazos se pueden generar a partir tanto de relaciones clientelares como de confianza, lo que marca que ambos pueden tener límites estrechos.

Así mismo, la confianza institucional denota una relación directa con todas las variables estudiadas, a excepción de la variable “trato” con la cual no muestra significancia. La confianza muestra una relación más fuerte con la satisfacción con la democracia local y con la confianza interpersonal. En cambio, el clientelismo muestra relaciones inversas con la confianza interpersonal y con el trato.

Tabla 5. Correlación entre confianza, clientelismo y otras variables

	Confianza Institucional	Clientelismo
Confianza General	0,194**	0,017
Confianza Interpersonal	0,257**	-,305**
Confianza Institucional	1	,096*
Satisfacción con la Democracia Local	0,345**	0,034
Trato	0,082	-,322**

⁴¹ El coeficiente de Pearson mide el tipo de relación y la intensidad, si es positivo indicará una relación directa, y si es más cercano a +1 o -1 me indicará la intensidad de la relación.

Cientelismo	0,096*	1
-------------	--------	---

*p-value<0.05

**p-value<0.01

4.4 Modelos determinantes de la confianza institucional

En general, se observa que el clientelismo puede explicar la confianza que el individuo expresa en su institución política local, no obstante, dicha explicación es muy pequeña (Modelo 1), ni siquiera llega al 1%. El modelo 2 cuando se añade la confianza interpersonal y la confianza general, el modelo puede explicar alrededor de un 10%. El modelo 3, al incluir la satisfacción con la democracia local y el trato, explica alrededor del 20%.

Por tanto, para explicar la confianza en la institución local es plausible hacerla a través de actitudes clientelistas, la creencia de cómo actuarán los otros, la forma de relacionarse en entornos interpersonales; pero también el trato entre las partes cuando se establece alguna relación y la satisfacción con la democracia local. Se observa que el individuo para confiar evalúa tanto la forma de establecer relaciones, pero también como marcha el entramado social con respecto a si la democracia funciona o no en el ámbito local; lo que denota de sobremanera la noción de evaluación que se indicaba.

Tabla 6. Modelos determinantes de confianza institucional

Modelos determinantes	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Constante	0,391**	0,249**	0,098*
Variables Independientes			
Clientelismo	0,074*	0,124**	0,118**
Confianza General		0,013**	0,012**
Confianza Interpersonal		0,221**	0,161**

Satisfacción con la democracia local			0,025**
Trato			0,008*
R2 / R2 ajustado	0,009	0,105	0,20

* p-value<0.05 (bilateral)

** p-value<0,01 (bilateral)

A nivel de los distritos estudiados, el comportamiento en ellos marca ciertas diferencias. En San Martín de Porres se observa que el Modelo 1, donde solo participa el clientelismo, explica hasta un 15,3%, mientras que la inclusión de las otras variables posibilita que el nivel de explicación sea un poco mayor, dicho incremento no es muy significativo⁴². Se nota además que el clientelismo y la confianza mantienen una relación directa. Esto ya se estaba observando al momento de entablar relaciones por parte de la exautoridad donde primaba el tema de clientelismo.

En el distrito de Los Olivos, se observa que el clientelismo no es una variable apropiada, ya que su presencia no se percibe como significativa en ninguno de los tres modelos. Más bien, la confianza general y la satisfacción con la democracia local si auguran explicar la confianza institucional hasta en un 31,1%. Por tanto, la forma de proceder de la autoridad local, estableciendo vínculos y lazos próximos, puede estar ocultando formas de relacionarse como el clientelismo, y soslayando que dicho accionar procede de la confianza general.

Tabla 7. Modelos determinantes según distritos

⁴² El modelo de ambos distritos no presenta colinealidad entre las variables, más allá de que no sean significativos.

Modelos determinantes	Modelos Distrito San Martín de Porres			Modelos Distrito de Los Olivos		
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Constante	0,22**	0,182**	0,116**	0,491**	0,0347**	0,287**
Variables Independientes						
Clientelismo	0,224**	0,245**	0,236**	0,043	0,073	0,044
Confianza Interpersonal		0,051	0,022		0,073	0,003
Confianza General		0,004	0,004		0,032**	0,029**
Satisfacción con la democracia local			0,009			0,031**
Trato			0,006			-0,006
R2 / R2 ajustado	0,153	0,175	0,192	0,003	0,169	0,311

*p-value<0.05 (bilateral)

**p-value<0,01 (bilateral)

4.5. Modelos logísticos de la confianza institucional

De manera general, la probabilidad de que se pueda confiar en la institución local⁴³ está supeditada a la confianza general y a la confianza interpersonal, las cuales se aprecian mejor en el modelo 2. Este modelo podría alcanzar a explicar hasta un 8%.

Tabla 8. Modelos Logísticos de la confianza institucional

Modelos Logísticos	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Constante	-0,528**	-2.22013**	-2,209635**
Variables Independientes			
Clientelismo	-0,2684013	0,3046499	0,311185
Confianza General		0,1363162*	0,1381324*
Confianza Interpersonal		2,65475**	2.669053**
Satisfacción con la democracia local			0,006142
Trato			-0,0076833
Pseudo R2 ajustado	0,0008	0,0801	0,0821

* Pr (z)<0.05 (bilateral)

** Pr(z)<0,01 (bilateral)

⁴³ Para convertir la variable en una probabilidad se convirtió en 0 a los valores del índice de confianza alcanzado hasta un nivel de 0,5; mientras que los valores superiores a este fueron catalogados con un valor de 1.

A nivel de los distritos existen diferencias saltantes. En San Martín de Porres la probabilidad de que se confíe en la institución política local pasa por el tema del clientelismo, este se observa significativo en los tres modelos presentados, aunque dicha probabilidad es muy pequeña. En Los Olivos, por otra parte, la confianza general se muestra más adecuada en los modelos 2 y 3, aunque el modelo 2 que utiliza menos variables podría ser más adecuado, el cual logra explicar más del diez por ciento.

En el distrito de San Martín de Porres si tiene cabida el clientelismo como una forma de establecer relaciones y además tiene la capacidad de establecer una probabilidad de ocurrencia de esta; la diferencia con el distrito de Los Olivos puede estar dado a que el proceder de la exautoridad conjuga formas de proceder que soslaya formas clientelares.

Tabla 9. Modelos logísticos según distritos

Modelos logísticos	Modelos Distrito San Martín de Porres			Modelos Distrito de Los Olivos		
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
Constante	-3,073**	-3,719**	-3,897**	0,2133	-1,843**	-2,207**
Variables Independientes						
Clientelismo	1,895*	2,252*	2,413*	-0,0195	0,4416	0,5144
Confianza Interpersonal		0,132	0,160		1,6626	1,7371
Confianza General		0,071	0,080		0,384**	0,385**
Satisfacción con la democracia local			0,025			0,0029
Trato			-0,019			0,0355
R2 / R2 ajustado	0,0389	0,0558	0,084	0,000	0,1279	0,1316

* Pr (z)<0.05 (bilateral)
 ** Pr(z)<0,01 (bilateral)

Los modelos determinantes y logísticos muestran que para construir relaciones o vínculos podrían tener cabida tanto la relación de confianza como el clientelismo⁴⁴. Las dos mantienen una relación directa entre ambas. A nivel general, en los modelos determinantes destaca, además, la forma cómo se establecen las relaciones y la satisfacción con la democracia local. A nivel de los distritos estudiados, en San Martín se observa una preponderancia del clientelismo; en cuanto al distrito de Los Olivos destaca la confianza general y la satisfacción de la democracia local.

En los modelos logísticos el clientelismo aporta en la probabilidad de ocurrencia de la confianza, pero esto solo se observa en el distrito de San Martín de Porres; situación que ya se había denotado en los modelos determinantes. De igual manera, en Los Olivos la confianza general procura la ocurrencia de la confianza institucional.

Conclusiones

-El clientelismo es una práctica utilizada tanto por las autoridades locales como por los individuos. Es una forma recurrente, contemplada como habitual, que genera en ambas partes ciertas retribuciones, para la autoridad local le provee de apoyo político; y para los individuos (clientes) les proporciona acceso a bienes o recursos. La naturalidad y recurrencia con que se expresa esta práctica denota que esta relación no formal, ayuda a cubrir ciertos vacíos; por tanto, ayuda a aproximar a los individuos con su institución local.

-En la relación clientelar sigue primando que el cliente no es considerado un actor en igualdad de condiciones que el otro. Puede reconocer la intención del otro (autoridad), pero sabe hasta donde son sus límites. En cambio, en la relación de confianza, ambos actores se consideran con una similitud de condiciones, con capacidades y también con limitaciones, lo que permite la construcción de su propio espacio y entramado social. Situación que también se puede vislumbrar en la relación clientelar, ya que también permite, a través de la evaluación y la rutinización, aprender estrategias y comunicar procedimientos, sin embargo, en esta relación sigue primando que en esta construcción la existencia de cierta desigualdad.

-Se mantiene la personificación entre la autoridad local y la institución política, no se observa una separación; por ello la forma como la autoridad se desenvuelva y se relacione tendrá consecuencias en la forma como el individuo se relacione con la institución local, por tanto, establecer lazos próximos por parte de la autoridad con los individuos, posibilita también mejorar la relación con la institución local. En el distrito de Los Olivos, el proceder que ha tenido el exalcalde ha permitido acercar al vecino, reflejándose en un mayor nivel de confianza que en el distrito de San Martín de Porres, ocultando o soslayando, también, proceder clientelares.

-La relación de confianza describe una relación directa con prácticas clientelares, por tanto, generar estas últimas permite una mayor confianza en la institución política local. Esto

⁴⁴ Si bien los modelos, tanto determinantes como logísticos no tienen una alta explicación o una alta probabilidad de ocurrencia, que sean significativos y sean superiores a un diez por ciento ya nos indican que algo puede estar ocurriendo con ambos conceptos, y que la relación directa encontrada establece un tipo de relación entre ambas.

puede sonar incompatible, pero observando las formas de desenvolverse y relacionarse que han tenido los individuos en estos distritos denota una herramienta útil y habitual, que se ve reforzada porque ha sido capaz de conseguir satisfacción en ambas partes; por tanto, genera vínculos que se ven añadidos de la cualidad de confianza.

-El clientelismo es capaz de explicar relaciones de confianza. Si bien, esta explicación se observa como baja, demuestra que ambos conceptos pueden mantener límites delgados. Y si a esto se le añade temas como satisfacción con la democracia, confianza interpersonal y el trato al momento de establecer las relaciones, este nivel de explicación se incrementa. A nivel de los distritos, en San Martín de Porres la pertinencia de esta variable, clientelismo, es más visible, en cambio en el distrito de Los Olivos esta variable no lo es, esto puede estar supeditado a que el exalcalde al establecer vínculos y formas de relacionarse próximas, rescata el valor de la confianza general como modo de actuar y proceder y oculta temas clientelares, aprovechando sus recursos y habilidades personales.

-La probabilidad de que a través de relaciones clientelares se pueda conjugar relaciones de confianza no es pertinente. Solo se observa dicha pertinencia en el distrito de San Martín de Porres, aunque la probabilidad de ocurrencia es menor de un diez por ciento. En el distrito de Los Olivos se expresa mejor la pertinencia de la confianza interpersonal.

Referencias

- Auyero, J. (2001). La política de los pobres. Las prácticas clientelistas del peronismo. Buenos Aires: Cuadernos Argentinos Manantial
- Barber, B. (1983). The logic and limits of trust. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Berger, P. y T. Luckmann (1996). La construction sociale de la réalité. Paris : Armand Colin.
- Cohaila, E. (2015). La construcción de la confianza en las instituciones políticas. Tesis de doctorado en sociología, Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Diaz Albertini, J. (2010). Redes cercanas: el capital social en Lima. Lima: Universidad de Lima.
- Douglas, M. (1999). Cómo piensan las instituciones. Paris: La Découverte.
- Fenoglio, J.M. (2007). Clientelismo político en instituciones del estado: unidades descentralizadas, un caso emblemático. (Tesis de Licenciatura). Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales. Universidad del Rosario, Argentina.
- Fu, Q. (2004). Trust, Social Capital And Organizational Effectiveness. Tesis de maestría en Asuntos públicos e internacionales (Department Of Public And International Affairs). Virginia: Polytechnic, Blacksburg, VA.
- Gambetta, D. (2000). ¿Can We Trust Trust?, En GAMBETTA, D. (ed.) Trust: Making and Breaking Cooperative Relations (pp. 213-237). Oxford: University of Oxford.
- Giddens, A. (1993). Las consecuencias de la modernidad. Madrid: Alianza editorial.
- Hopkin, J. (2006). Conceptualizing Political Clientelism: Political Exchange and Democratic Theory. Congreso Anual llevado a cabo por APSA, Filadelfia, USA.
- Karpik, L. (1996). Dispositifs de confiance et engagements crédibles. Sociologie du travail, 4, 527-550.

- Laso, E. (2010). La confianza como encrucijada: cultura, desarrollo y corrupción. *Athenea Digital*, 17, 97-117.
- Luhmann, N. (2006). *La confiance : un mécanisme de réduction de la complexité sociale*. Paris : Economica
- Muno, W. (2010). Conceptualizing and Measuring Clientelism. Neopatrimonialism in various world regions”. Taller llevado a cabo por GIGA, Hamburgo, Alemania.
- Muñoz, P. (2013). *Campaign Clientelism in Peru: an infomational theory*. Tesis de doctorado. Universidad de Texas, Austin.
- Rehren, A. (2000). Clientelismo político, corrupción y reforma del Estado en Chile. Documento de Trabajo preparado para la Comisión de Reforma del Estado del Centro de Estudios Públicos. Documento N°305. Junio 2000. Pp.127-164.
- Sosa, P. (2010). Los límites de la categoría clientelismo político para la comprensión de la política. *Margen*, 57, 1-9. Disponible en <http://www.margen.org/suscri/margen57/sosa.pdf>
- Touraine, A. (1965). *Sociologie de l'action*. Paris : Seuil.