

Una propuesta de modelo para explicar la confianza de los empresarios en la economía costarricense

A model proposal to explain the confidence of consumers and entrepreneurs in the Costa Rican economy

José Andrés Díaz González¹

Recibido: 28-6-2017

Aprobado: 22-3-2018

Resumen

Este artículo propone un modelo para identificar cómo distintas variables económicas, sociales y políticas inciden en la confianza que los empresarios tienen hacia la economía costarricense. El objetivo del modelo es determinar si los empresarios costarricenses se comportan como agentes racionales, desde una perspectiva de racionalidad realista. Se concluye que la confianza de los empresarios costarricenses hacia la economía del país se relaciona con cambios en variables socioeconómicas, por lo que estos parece que sí se pueden comportar como agentes racionales.

Palabras clave: confianza, racionalidad, empresarios, economía, Costa Rica

Abstract

This paper proposes a model to identify how different economic, social and political variables, influence on the confidence that entrepreneurs have towards the Costa Rican economy. The objective of the model is to determine if Costa Rican entrepreneurs behave as rational agents, from a realistic rationality perspective. It is concluded that the confidence of Costa Rican entrepreneurs towards the country's economy is related to changes in socioeconomic variables, so that these seem to be able to behave as rational agents.

Key words: Confidence, Rationality, Entrepreneurs, Economy, Costa Rica

¹ Doctorando en Gobierno y Políticas Públicas, magíster en Historia y licenciado en Ciencias Políticas. Docente de la Escuela de Ciencias Políticas de la Universidad de Costa Rica e investigador en el Instituto de Estudios Sociales en Población (IDESPO) de la Universidad Nacional, Costa Rica. Correo electrónico: joseandres.diaz@ucr.ac.cr

1. Introducción

Un supuesto básico en la Economía tradicional es que los agentes económicos son racionales. Este supuesto ha sido ampliamente discutido y debatido, al ser objeto tanto de críticas fundadas como infundadas (Jiménez Ruiz, 2005; Schick, 1992; Shubik, 1992). Al seguir dichas críticas, se puede apreciar que la concepción del homo economicus, como aquel agente que tiene racionalidad perfecta para la toma de decisiones, es irreal. No obstante, se puede considerar que -de manera general- los agentes económicos tienen una cierta racionalidad acotada o restringida, por medio de la cual adoptan las decisiones que consideran más pertinentes para sus intereses.

Para que dicha racionalidad acotada funcione, los agentes económicos deben basar sus decisiones en expectativas que sean acordes con la información disponible sobre la coyuntura económica de su entorno, debido a esto, el presente artículo tiene el propósito de establecer si la confianza de los empresarios costarricenses en la economía del país se relaciona con las características de esta. En palabras sencillas, se busca determinar cuáles variables económicas son las que están incidiendo en la construcción de la confianza de los consumidores y empresarios como agentes económicos. Con esto se intenta separar la visión con la que tradicionalmente la literatura académica ha abordado el tema, ya que esta parte del supuesto de que es la confianza de los agentes económicos en la economía la que impacta el desempeño de esta (Algan y Cahuc, 2010; Bertella, Pires, Feng y Stanley, 2014; Perelman, 1998).

Para lograr lo anterior, se analizará el comportamiento de la economía y la confianza de estos agentes, para el periodo del 2002 al 2013 en Costa Rica. La elección del periodo se debe tanto a una decisión pragmática como analítica. En primer lugar, se cuenta con los datos sobre la confianza de los empresarios, ya que durante este lapso se realizaron distintos estudios para recopilar esa información, de tal forma que puedan ser usados para realizar un análisis transversal. En segundo lugar, el periodo cubre tres administraciones de gobierno completas, con lo cual se busca controlar la variable “política”, en el sentido de la injerencia que puede tener en la percepción de los agentes

económicos la presencia de un gobierno determinado en sus expectativas, por el simple hecho de simpatizar o no simpatizar con el partido que controla el Poder Ejecutivo.

Para efectos de orden, el primer apartado tiene un carácter más teórico, y ahí se exponen tanto la importancia de la confianza y expectativa de los agentes económicos para el funcionamiento de la economía, así como el papel de esta en determinar la racionalidad de los consumidores y empresarios. El segundo apartado refiere al método, explicando cuáles indicadores se usaron para determinar la confianza en la economía de los empresarios, así como las pruebas estadísticas usadas para la construcción del modelo. El tercer apartado hace un recuento de las variables utilizadas en el modelo, así como del comportamiento de estas durante el periodo de estudio. El cuarto apartado expone la aplicación del modelo, con el propósito de identificar cuáles variables macroeconómicas son las que presentan una asociación con la confianza de los agentes económicos. En la última sección se exponen los hallazgos de la investigación.

2. La construcción de la confianza y las expectativas económicas

Como apunta Bibiana Lanzilotta (2006) la Economía se ha interesado por estudiar las expectativas de los agentes económicos y su relación con los ciclos económicos. Así, esta autora destaca que ya Keynes buscaba identificar cómo las decisiones de las empresas se encontraban ligadas con las expectativas sobre el comportamiento de la economía. Además, señala como más adelante Muth ejemplifica la interacción entre la percepción del futuro y la actividad económica a partir del conocido modelo de la telaraña. Con base en lo anterior, en la década de 1970, Lucas introduce la hipótesis de expectativas, demostrando cómo opera analíticamente las expectativas: “la idea básica es que los agentes económicos forman las expectativas sobre las variables económicas utilizando el verdadero modelo que realmente las determina” (Lanzilotta, 2014: 63)

Asimismo, recientemente otros autores han rescatado la idea de que las expectativas son motores claves para explicar las fluctuaciones económicas (Leduc y Silly, 2010;

Mertens, 2007). Además, existen abundante evidencia de que las noticias y las percepciones de los agentes sobre los fundamentos económicos actuales y futuros sobre

la evolución de la productividad son capaces de generar correlaciones positivas entre las principales variables macroeconómicas (Lanzilotta Mernies, 2014).

Tabla 1. Posturas sobre la Elección Racional

Dónde sitúan la racionalidad	Postura	Características
Mente del investigador	Instrumentalismo	La elección racional no se entiende como un principio explicativo del funcionamiento real del mundo, sino como un artefacto tecnológico que ayuda a organizar información y a entender hechos.
	Reconstrucción formal	La elección racional es una reconstrucción formal de la acción social. Es una herramienta vacía de contenidos sustantivos; entiende la elección racional como una especie de gramática de las Ciencias Sociales. Proporciona un marco analítico útil para la toma de decisiones por parte de agentes políticos y económicos.
Agentes	Realismo	Intenta encontrar explicaciones que permitan un salto “natural” entre la optimización sobre el papel y las acciones más frecuentes observadas que pueden apartarse de este modelo teórico. Atribuye ciertos rasgos a la naturaleza humana y sus limitaciones cognitivas o a la imposibilidad de alcanzar ciertos fines mediante acciones instrumentales, como los responsables de los resultados subóptimos en los juegos.
	Reconstrucción racional	Es una herramienta de búsqueda de marcos que permitan encontrar el significado que tienen para los agentes. Busca proporcionar una comprensión empática de la acción social, con el fin de obtener una explicación causal del curso y su efecto. La acción social es interpretada como el “modelo más simple posible” de acciones interdependientes de los individuos.
Funcionamiento de la sociedad	Reconstrucción estadística	La elección racional es una forma de aproximarse al tipo medio del comportamiento de un agregado de individuos.

Fuente: Construcción propia a partir de Martínez (2004).

El trabajo realizado por la Economía en este tema ha llevado a que se planteé la hipótesis sobre las expectativas racionales, la cual es uno de los supuestos más utilizados en la investigación macroeconómica, y cuya implicaciones y consecuencias han tenido un importante impacto en

el estudio de las políticas económicas (Taylor, 2000). De acuerdo con esto, la valoración de la coyuntura y la expectativa del comportamiento de la economía impacta de manera directa en la racionalidad de los agentes económicos. Es necesario indicar que el concepto

de racionalidad no es homogéneo, incluso en la Teoría de la elección racional se pueden encontrarse cinco posturas, las cuales obedecen a estrategias diferentes a la hora de construir el objeto de investigación, y cuyas conceptualizaciones metodológicas y ontológicas no son necesariamente coincidentes (ver Tabla 1).

De esta manera, no es posible entonces determinar que existe una única “racionalidad” ya que, como se muestra en la Tabla 1, primero, se debe indicar desde cuál punto se establece la existencia del comportamiento racional; así es posible situarse en tres puntos diferentes: la mente del investigador, el agente y la sociedad. El primer punto parte de la premisa que es el investigador quien utiliza el concepto de racionalidad para comprender las acciones ejecutadas con los actores, trata así de determinar las causas y motivos por los cuales estos toman ciertas decisiones en procura de sus objetivos. En otras palabras, no presume ni niega que los agentes sean racionales, sino que más bien trata de explicar el comportamiento de los agentes desde la racionalidad del investigador, para así tratar de enunciar postulados que permitan comprenderlos y, en el mejor de los casos, aportar elementos para su predictibilidad. En este punto se encuentran el instrumentalismo y la reconstrucción formal.

El segundo punto parte de la premisa que la racionalidad se encuentra en el agente; considera que estos actuarán “racionalmente”, en el sentido que se comportan de la forma que consideren más adecuada para alcanzar sus objetivos. En este punto se pueden encontrar dos posturas: el realismo, el cual considera que los agentes tiene limitaciones cognitivas que les impiden procesar toda la información disponible y provocan que en algunos casos sus decisiones no sean las más adecuadas, y la reconstrucción racional, que establece la existencia de marcos de referencias, los cuales guían el comportamiento del individuo a la hora de tomar decisiones.

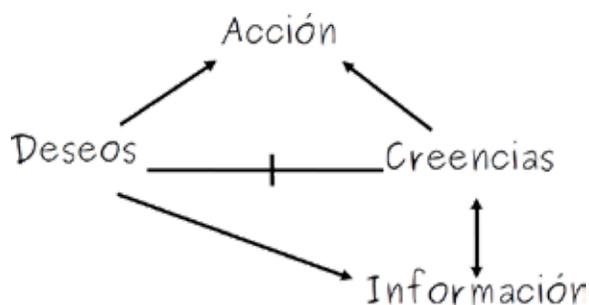
El último punto considera que la racionalidad se encuentra en el comportamiento de la sociedad en su conjunto. Así pretende explicar y analizar el comportamiento de un agente teórico, el cual es el resultado de todos los individuos de una sociedad. Esto se debe a que supone que las influencias puramente individuales son aleatorias

y se anulan unas con otras, por lo que no hace falta partir del supuesto de que todos los individuos se comportan de forma racional sino que, dadas las circunstancias, el agregado de los individuos tiende a comportarse racionalmente. A esto responde la llamada reconstrucción estadística de la elección racional.

Para el caso de análisis que compete, se ha elegido la perspectiva del realismo, que coloca la racionalidad en el agente. De esta manera, la valoración de la coyuntura económica y la confianza que esta genera a los agentes económicos serían parte de las limitaciones cognitivas que afectan su proceso de toma de decisiones racionales. Esto es consecuente con lo dispuesto por Elster, quien señala la imposibilidad de la elección racional en ciertas situaciones por dos motivos: la indeterminación de las predicciones o la falta de adecuación de la propia teoría (Elster, 1989: 16–32)

El problema de indeterminación se origina cuando existen varios óptimos posibles, por lo que la teoría produce predicciones incompatibles simultáneamente, o puede que no exista un óptimo. Asimismo, plantea las dificultades y costos de la acumulación de la información necesaria antes de la toma de decisiones. Por su parte, el problema de falta de adecuación se produce en aquellos casos donde la teoría sí es errónea, por lo que Elster previene de caer en la hiperracionalidad, es decir, intentar de explicar todo de acuerdo con el principio de racionalidad; ya que existen situaciones donde este principio falla como, por ejemplo, las situaciones de debilidad de voluntad o adicción (Elster, 2001: 131–157).

Ilustración 1. Proceso para la toma de una acción racional según Elster



Fuente: Elster, 2001, p. 134.

Al considerar todo lo anterior, se procederá a entender que un actor racional es aquel que quiere elegir entre un número diferentes de opciones aquella que considera mejor para alcanzar sus intereses; no obstante, los motivos por los cuales considera esta como la elección más adecuada (racional) pueden tener su origen en diversos elementos, tales como las costumbres, percepciones, estimaciones, interpretaciones del mundo, etc (Schick, 1992: 41). Así, la racionalidad puede definirse en la existencia de congruencia entre las decisiones adoptadas por el actor, y sus valores, creencias, preferencias, y utilidades.

Sin embargo, los actores podrían adoptar decisiones que no necesariamente los conduzcan al resultado más óptimo posible. Como se observa en la ilustración 1, Elster propone que toda acción que puede catalogarse como racional es producto de la tensión existente entre los deseos y creencias de los actores, los cuales al mismo tiempo están determinados por la cantidad de información a los que estos tengan acceso, o bien, que tengan la capacidad de procesar. De esta manera, la confianza de los agentes hacia la economía del país estarían determinados por esta relación entre deseos, creencias e información, y tendrán un impacto directo en las acciones y decisiones que estos adopten.

3. Método de análisis

Para la realización del presente trabajo se utilizan dos conjuntos importantes de datos: variables que dan cuenta del comportamiento económico costarricense e indicadores de confianza hacia la economía de los agentes económicos (empresarios y consumidores). Los datos sobre las variables económicas de Costa Rica fueron tomados de la base de datos del Banco Mundial, los cuales a su vez son extraídos de distintas organizaciones gubernamentales y financieras costarricenses.

Para la realización del presente trabajo se utilizan dos conjuntos importantes de datos: variables que dan cuenta del comportamiento económico costarricense e indicadores de confianza hacia la economía de los agentes económicos (empresarios). Los datos sobre las variables económicas de Costa Rica fueron tomadas de la base

de datos del Banco Mundial, los cuales a su vez los toma de distintas organizaciones gubernamentales y financieras costarricenses

En cuanto los datos para medir la confianza de los empresarios, se recurre al Índice Empresarial de Confianza (IEC), el cual es elaborado por la Unión Costarricense de Cámaras Empresariales (UCCAEP). Este se obtiene tras la realización de un estudio de opinión pública, aproximadamente, a 250 empresarios miembros de dicha cámara. Al respecto, es necesario indicar que los resultados de este estudio no pueden generalizarse a todos los empresarios del país, ya que la UCCAEP no proporciona información sobre la construcción de la muestra, ni datos para evaluar si es representativa de toda la población de empresarios costarricenses. Por lo tanto, deben tratarse dichos datos como resultados de un sondeo y no de una encuesta representativa. Es necesario indicar que, durante el periodo de estudio, el IEC fue recolectado de manera trimestral; por lo que se se procedió a obtener un promedio de los valores de todo el año, y estos fueron los usados para la construcción del modelo propuesto.

En lo que respecta a la construcción del modelo, se utilizó una regresión lineal múltiple por mínimos cuadrados ordinarios; la cual permite construir un modelo multicausal con una variable dependiente métrica, por medio de la cual es posible determinar si las variables independientes (métricas u ordinales) tienen una relación significativa con las dependientes, así como la manera en que las afectan (Pignataro, 2016: 54).

4. Construcción del modelo

Para la construcción del modelo se seleccionaron variables que se considera permiten visualizar la coyuntura económica que atraviesa el país y, al mismo tiempo, puedan estar afectando el comportamiento y expectativas de los agentes económicos (ver tabla 2). Asimismo, se seleccionaron variables socioeconómicas, con el propósito de visualizar la situación de pobreza y desigualdad en Costa Rica, su propósito es tratar de determinar el grado de estabilidad y cohesión social, y con ello observar si tienen alguna incidencia en la confianza

de los empresarios en la economía del país. Por último, se incluyó una variable de carácter político, la cual es el partido político que controlaba el Poder Ejecutivo. La razón de esta elección es tratar de determinar si la confianza de estos agentes económicos aumenta o disminuye según las políticas y agenda que promueva un determinado gobierno.

Como se mencionó antes, la literatura académica se ha concentrado en estudiar cómo la confianza de los agentes económicos impacta el desempeño de las economías (Algan y Cahuc, 2010); mientras que en este artículo se propone la relación inversa: cómo los cambios en la economía de un país impactan en las expectativas y la confianza de los agentes económicos. Por lo tanto,

la selección de las variables incluidas en el modelo ha sido *ad hoc*; debido a que no se ha encontrado una propuesta similar que pudiera servir de guía.

En cuanto a las variables económicas incluidas en el modelo, la primera es la inflación anual sobre el índice de precios al consumidor, la cual refleja la variación anual en el costo para el consumidor medio de adquirir la llamada “canasta básica”. Para el caso de los empresarios, esta variable podría incidir en su expectativa en el consumo interno y, por ende, afectar la consideración sobre las ventas que tendrán en el periodo, esto para el caso de los empresarios que producen para el mercado interno. El gráfico 1 muestra que la tendencia de la inflación anual sobre el índice de precios al consumidor durante el periodo de estudio ha sido a disminuir.

Tabla 2. Variables a utilizar en el modelo propuesto para evaluar la racionalidad de los empresarios costarricenses

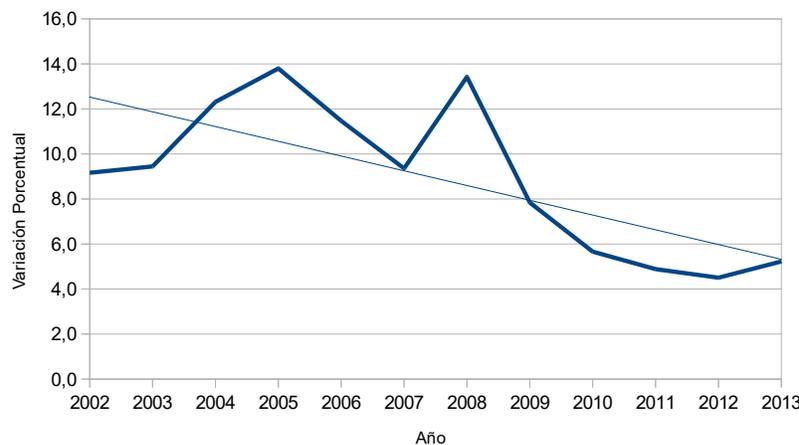
Tipo	Variables	Propósito
Económicas	<ul style="list-style-type: none"> • Inflación anual sobre el índice de precios al consumidor • Impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital según porcentaje del PIB que representa • Producto Interno Bruto per cápita en dólares 	Observar el comportamiento general de la economía costarricense, las cuales podrían estar afectando las expectativas de los empresarios y, con ello, su nivel de confianza hacia esta.
Socioeconómicas	<ul style="list-style-type: none"> • Tasa de incidencia de la pobreza • Índice de Gini 	Determinar la condición socioeconómica general de la población costarricense; para así visualizar si genera algún impacto en la confianza de los empresarios en la economía del país.
Política	<ul style="list-style-type: none"> • Partido Político en control del Poder Ejecutivo 	Visualizar si la agenda política o imagen del grupo político que controla el Gobierno central impacta en la confianza de los empresarios en la economía del país.

Fuente: Construcción propia. Octubre, 2017.

La segunda variable es el porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) representados por los impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital, que se gravan sobre el ingreso neto real o presunto de las personas, sobre las utilidades de las sociedades y empresas, y sobre las ganancias de capital, realizadas o no realizadas, la tierra, valores y otros activos. El aumento o disminución de la recaudación de este impuesto puede

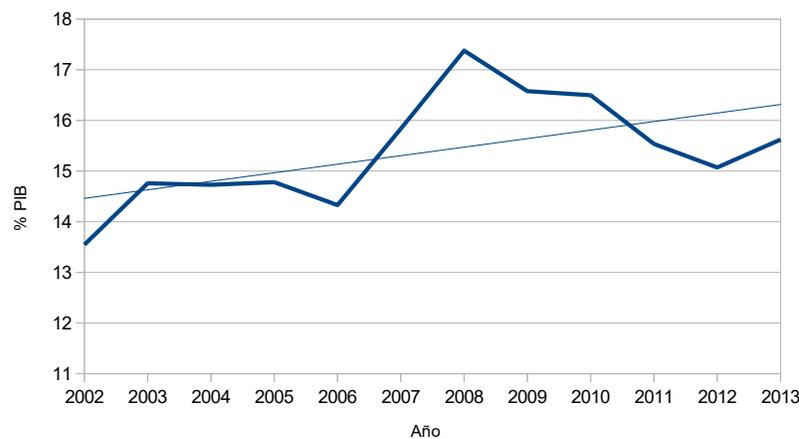
incidir en la capacidad de consumo e inversión de los agentes económicos y, por ende, afectar su confianza en la economía costarricense. Para este caso, el gráfico 2 muestra cómo la tendencia durante el periodo analizado ha sido la del crecimiento del porcentaje del PIB que representan los impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital.

Gráfico 1. Inflación anual sobre el índice de precios al consumidor. Costa Rica, 2002-2013



Fuente: Construcción propia, a partir de datos proporcionados por el Banco Mundial.

Gráfico 2. Impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital según porcentaje del PIB que representa. Costa Rica, 2002-2013

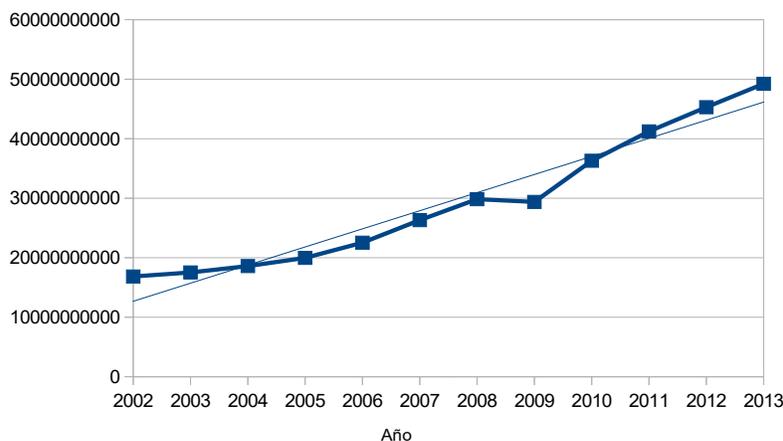


Fuente: Construcción propia, a partir de datos proporcionados por el Banco Mundial.

La tercera variable por ser incluida en el modelo es el PIB, el cual es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía, más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos; y se calcula sin hacer deducciones por depreciación de bienes manufacturados o por agotamiento y degradación de recursos naturales. El gráfico 3 muestra que la tendencia del PIB en Costa Rica, durante el periodo analizado, ha sido la de crecer, salvo por una leve disminución presentada en 2009.

Debido a que el PIB mide la actividad productiva del país de manera total, se considera importante también incluir en el modelo el PIB per cápita, el cual se calcula dividiendo el PIB por la población del país a mitad del año; es usado para visualizar el poder adquisitivo. Esto con el propósito de visualizar la capacidad adquisitiva de la población costarricense, ya que esta puede impactar el dinamismo del mercado. Durante el periodo 2002-2013 el PIB per cápita tuvo un crecimiento constante, pasando a poco más de \$4000 en 2002 a más de \$10000 en 2013; por lo tanto, se puede suponer que el poder adquisitivo de la población costarricense ha aumentado (ver gráfico 4).

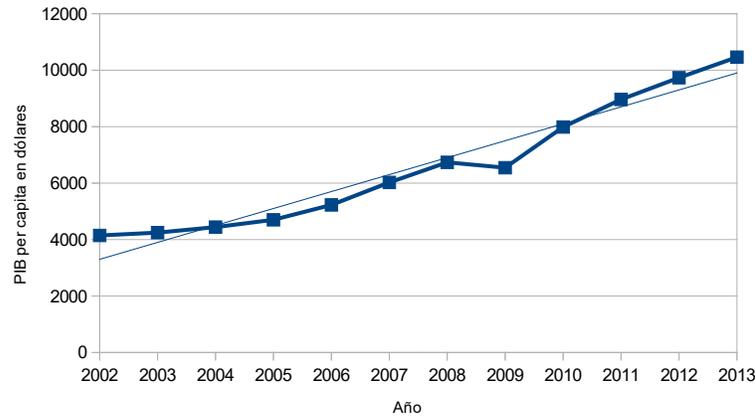
Gráfico 3. Producto Interno Bruto en dólares. Costa Rica, 2002-2013



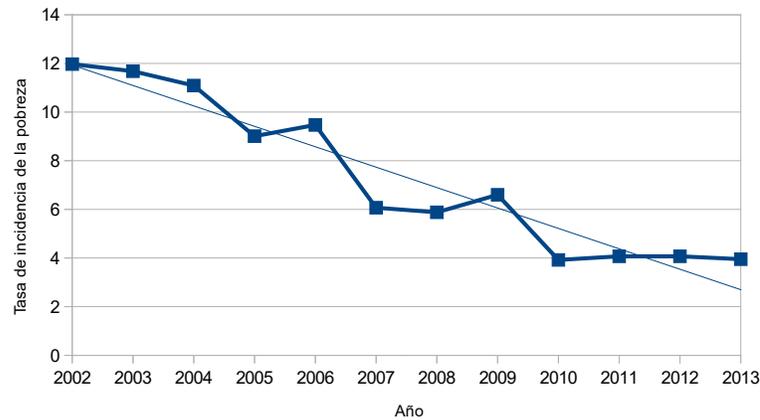
Fuente: Construcción propia, a partir de datos proporcionados por el Banco Mundial.

Aparte de tomar en consideración variables netamente económicas, se considera importante incluir variables que permitan visualizar otros factores de la sociedad costarricense, las cuales pueden estar incidiendo en la confianza de los agentes económicos. Por lo tanto, se consideró la población que vive en condición de pobreza y el índice de Gini. En lo que respecta a la población que vive

en condición de pobreza, se determina que es aquella que vive con menos de \$3,10 por día. El gráfico 5 muestra que, entre 2002 y 2010, la tasa de incidencia de las personas que viven en pobreza sufrió una disminución importante; no obstante, a partir del 2010 esta tasa se ha estancado alrededor del 4% de la población costarricense.

Gráfico 4. Producto Interno Bruto per Capita en dólares. Costa Rica, 2002-2013

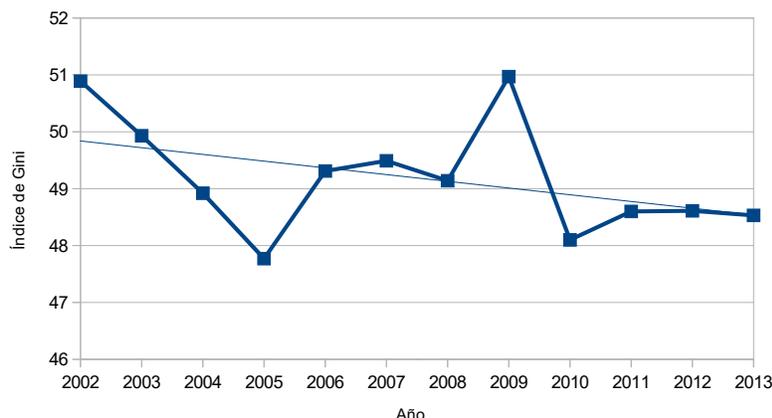
Fuente: Construcción propia, a partir de datos proporcionados por el Banco Mundial.

Gráfico 5. Tasa de incidencia de la pobreza, sobre la base de \$3,10 por día Costa Rica, 2002-2013

Fuente: Construcción propia, a partir de datos proporcionados por el Banco Mundial.

En cuanto al índice de Gini, este permite visualizar hasta qué punto la distribución del ingreso (o, en algunos casos, el gasto de consumo) entre individuos u hogares dentro de una economía se aleja de una distribución perfectamente equitativa. Una curva de Lorenz muestra los porcentajes acumulados de ingreso recibido total contra la cantidad acumulada de receptores, empezando a partir de la persona o el hogar más pobre. El índice de Gini mide la superficie entre la curva de Lorenz y una línea hipotética de equidad absoluta, expresada como porcentaje de la superficie máxima debajo de la línea. Así, un índice de Gini de 0 representa una equidad perfecta, mientras que un índice de 100 representa una inequidad perfecta.

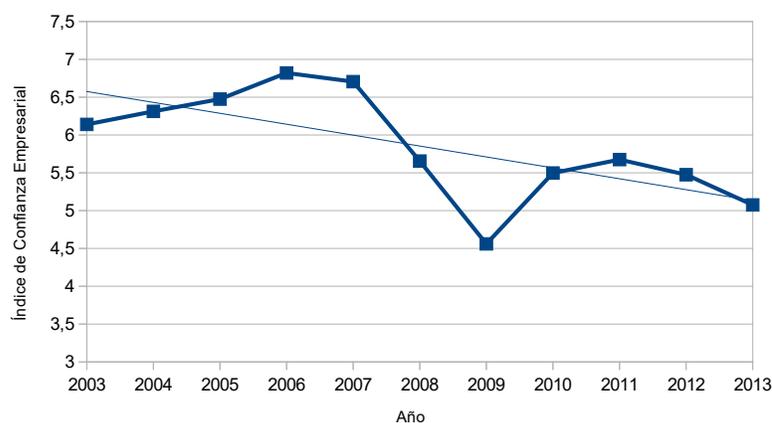
De esta manera, a pesar que entre 2002 y 2013 la tendencia del índice de Gini en Costa Rica es la de disminuir (ver gráfico 6), realmente la variación ha sido poca; al ser la media de dicho periodo de 49,2. En otras palabras, si bien entre 2002 y 2013 ha crecido el PIB y el PIB per cápita, y ha disminuido la tasa de pobreza en el país, parece que esto no ha tenido mayor incidencia en la distribución de la riqueza; la cual ha permanecido sin grandes variaciones en dichos años.

Gráfico 6. Índice de Gini. Costa Rica, 2002-2013

Fuente: Construcción propia, a partir de datos proporcionados por el Banco Mundial.

La última variable por considerar es política, y se trata de cuál partido político tenía el control del Poder Ejecutivo en las tres administraciones que transcurren durante el periodo de estudio. La importancia de esta variable es que cada partido podría desarrollar políticas económicas distintas, las cuales pueden tener un impacto en la confianza de los agentes económicos. Por lo tanto, tomar en consideración esta variable permite identificar si los cambios en la dirección política del país provocan que varíen las expectativas de los agentes económicos y su interpretación de la coyuntura económica en la que se desenvuelven. Así, dos partidos tuvieron el control del Poder Ejecutivo durante el periodo de estudio: el Partido Unidad Social Cristiana (PUSC), entre 2002 y 2006; y el Partido Liberación Nacional, entre 2006 y 2014.

Por último, la variable dependiente es la confianza en la economía. Como se indicó anteriormente, se utiliza el IEC, elaborado por la UCCAEP. Este índice varía de 0 a 10, donde 0 significa que los empresarios no tienen ninguna confianza en la economía costarricense, y 10 se interpreta como que tienen total confianza. Como se muestra en el gráfico 7, la tendencia ha sido que la confianza de los empresarios en la economía disminuya durante el periodo de estudio, el punto más bajo se da en 2009; y si bien en 2010 y 2011 hay un repunte en la confianza de los empresarios, esta vuelve a disminuir en 2012.

Gráfico 7. Índice de Empresarial de Confianza. Costa Rica, 2002-2013

Fuente: Construcción propia, a partir de datos proporcionados por UCCAEP.

5. Análisis del modelo

El propósito central del presente artículo es generar un modelo que ayude a explicar cómo los agentes económicos, en Costa Rica generan confianza ante la situación económica del país. Al analizar el modelo para el caso de los empresarios, se encuentra que el R

cuadrado ajustado de este es del 0,97, lo cual quiere decir que este explica prácticamente la totalidad de los casos analizados. Asimismo, se debe señalar que se revisó si existía correlación entre las variables utilizadas en el modelo (ver Cuadro 1), y se encontró que en ningún caso había una relación significativa ($p < 0,05$), con lo cual se reduce la presencia de problemas de endogeneidad en el modelo (Pignataro, 2016: 67)

Tabla 1. Correlación entre las diversas variables del Modelo

		IEC	Inflación	Impuestos	Gini	Pib perc Cap
Índice Empresarial de Confianza	Correlación de Pearson	1,00	,59	-,59	-,69	-,25
Sign. (2-colas)		,058	,057	,018	,451	
N	11	11	11	11	11	
Inflación anual sobre el índice de precios al consumidor	Correlación de Pearson	,59	1,00	-,11	-,72	,00
Sign. (2-colas)	,058		,726	,009	,989	
N	11	11	11	11	11	
Impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital según porcentaje del PIB que representa	Correlación de Pearson	-,59	-,11	1,00	-,04	,16
Sign. (2-colas)	,057	,726		,895	,624	
N	11	11	11	11	11	
Tasa de incidencia de la pobreza	Correlación de Pearson	-,24	,06	-,15	-,16	,88
Sign. (2-colas)	,483	,855	,638	,618	,000	
N	11	11	11	11	11	
Índice de Gini	Correlación de Pearson	-,69	-,72	-,04	1,00	-,30
Sign. (2-colas)	,018	,009	,895		,351	
N	11	11	11	11	11	
Producto Interno Bruto per cápita en dólares	Correlación de Pearson	-,25	,00	,16	-,30	1,00
Sign. (2-colas)	,451	,989	,624	,351		
N	11	11	11	11	11	

Fuente: Construcción propia.

Al observar las variables incidentes de manera significativa en el modelo, se encuentra que todas inciden en la confianza de los empresarios de manera negativa, en otras palabras, conforme aumentan estas variables disminuye la confianza de los empresarios respecto a la economía costarricense (ver cuadro 2). Específicamente son tres variables las que inciden en el IEC. La primera es el impacto sobre los impuestos sobre la renta, las

utilidades y las ganancias de capital en el PIB: un aumento de esta variable reduce la confianza de los empresarios en la economía costarricense, posiblemente porque reduce su capacidad de gasto e inversión, al mismo tiempo podría estar incidiendo en la capacidad de gasto que perciben que tendrán los consumidores, debido a que estos tendrán que dedicar mayor parte de su ingreso al pago de impuestos.

Cuadro 2. Modelo de Regresión lineal del índice de confianza empresarial

	Beta	Sign.
(Constant)	,00	,002**
Inflación	-,23	,213
Impuestos sobre la renta, las utilidades y las ganancias de capital en el PIB	-,59	,005**
Producto Interno Bruto	-,41	,510
PIB per cápita	,02	,977
Tasa de incidencia de pobreza	-,35	,025*
Gini	-,74	,01**
Gobierno (PLN)	,17	,508

R Cuadrado Ajustado. 0,97

*Significativo al 5%

**Significativo al 1%

Fuente: Construcción propia.

En segundo lugar y de manera llamativa, inciden en la confianza de los empresarios la tasa de pobreza y el índice de Gini. Estas variables dan cuenta directa de las condiciones de vida y la distribución del ingreso en el país, con lo cual se puede suponer que la confianza de los empresarios en la economía costarricense esta ligada fuertemente con las condiciones socioeconómicas de Costa Rica. En otras palabras, para tener una alta confianza en la economía los empresarios requieren que, de forma general, la sociedad tenga una condición económica estable, sin condiciones extremas de pobreza y distribución del ingreso.

Asimismo, dado que otras variables como el PIB o la inflación no tienen una relación significativa con el IEC, puede concluirse que la confianza de los empresarios

hacia la economía del país no parece estar determinada por el crecimiento económico. Esta afirmación puede parecer contradictoria respecto al funcionamiento de las economías capitalistas; sin embargo, como han señalado distintos trabajos, los agentes económicos son más susceptibles a los eventos e información negativa que a los positivos (Bowman, Minehart y Rabin, 1999; Soroka, 2006). Con base en lo anterior, resulta extraño porque las variables que parecen influir en la confianza de los empresarios son aquellas que permiten, de manera más fácil, determinar condiciones negativas en la economía costarricense.

Además, el hecho que fuera el PLN o el PUSC quien controlara el Poder Ejecutivo parece que no incide en la construcción de la confianza por parte de los empresarios

hacia la economía costarricense. Esto podría significar que los empresarios no ven ningún cambio significativo en las posturas políticas de estos partidos, las cuales puedan incidir – ya se de manera positiva o negativa– con la construcción de sus expectativas hacia el rumbo que tomará la economía del país.

6. Conclusiones

Para este trabajo se partió de la premisa que los agentes económicos son racionales si se comportan según sus expectativas e interpretación de la coyuntura económica, pero para ello es indispensable que estas valoraciones sean consecuentes con el comportamiento de la economía (Lanzilotta Mernies, 2014; Taylor, 2000). Siguiendo a Elster, la capacidad de los agentes para procesar la información que tienen disponibles tendrá un impacto directo en su racionalidad (Elster, 2001). Tomando esto en consideración, se procedió a revisar si la confianza de los empresarios costarricenses se relacionan con las condiciones macroeconómicas del país. Durante el periodo analizado se pudo constatar que la confianza de los empresarios hacia la economía de Costa Rica tiende a disminuir.

Al revisar el modelo propuesto, se observa que las características de la economía que tuvieron algún tipo de mejora durante el 2002 y el 2013, tales como el PIB, no se asocian con la confianza de estos agentes. Misma situación ocurre con la variable política utilizada, ya que el Partido Político que controla el Poder Ejecutivo parece que no afecta las expectativas y confianza de los empresarios; o por lo menos, puede pensarse que un cambio del PUSC hacia el PLN no propició ningún impacto sustantivo en las expectativas de estos agentes económicos.

Así, las variables que el modelo asocia con la confianza de los empresarios son aquellas relacionadas más con las condiciones socioeconómicas de la población, tales como el índice de Gini o la tasa de pobreza. Estas variables tienen una tendencia a aumentar durante el periodo de estudio, lo cual es consecuente con la disminución de la confianza de los empresarios. Si bien la investigación realizada no permite determinar el porqué precisamente estas variables son las que se asocian con la confianza de los empresarios, al menos se puede inferir que el comportamiento de estos es racional, en el sentido de que sus expectativas económicas parecen estar fundadas en el comportamiento de aquellos factores y variables que consideran más relevantes.

Referencias bibliográficas

- Algan, Y. y Cahuc, P. (2010). "Inherited Trust and Growth". *The American Economic Review*, 100(5), 2060–2092.
- Bertella, M., Pires, F., Feng, L. y Stanley, H. (2014). "Confidence and the Stock Market: An Agent-Based Approach". *PLoS ONE*, 9(1), 1–9. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0083488>
- Bowman, D., Minehart, D. y Rabin, M. (1999). "Loss Aversion in a Consumption-Savings Model". *Journal of Economic Behavior and Organization*, 38(2), 155–178.
- Elster, J. (1989). *Juicios salomónicos: las limitaciones de la racionalidad como principio de decisión*. Barcelona: Gedisa, S.A.
- Elster, J. (2001). *Sobre las pasiones: Emoción, adicción y conducta humana*. Barcelona: Paidós.
- Jiménez, F. (2005). *Financiamiento a partidos políticos y Teoría de Juegos* (1a ed.). México DF: Editorial Porrúa S. A.
- Lanzilotta, B. (2014). "Expectativas y decisiones empresariales: implicaciones macroeconómicas para Uruguay". *Investigación Económica*, 73(287), 61–88.
- Leduc, S. y Silly, K. (2010). *Expectations and Economic Fluctuations: An Analysis Using Survey Data*. Federal Reserve Bank of San Francisco.
- Martínez, J. (2004). "Distintas aproximaciones a la elección racional". *Revista Internacional de Sociología*, 62(37), 139–173.
- Mertens, K. (2007). *The Role of Expectations in Sudden Stops*. Centre for Applied Ethics, University of British Columbia.
- Perelman, M. (1998). "The Neglected Economics of Trust: The Bentham Paradox and Its Implications". *The American Journal of Economics and Sociology*, 57(4), 381–389.
- Pignataro, A. (2016). *Manual para el Análisis Político Cuantitativo* (Primera Edición). San José: EUCR.
- Schick, F. (1992). *Hacer Elecciones: Una reconstrucción de la Teoría de la Decisión*. Barcelona: Gedisa, S.A.
- Shubik, M. (1992). *Teoría de Juegos en las Ciencias Sociales. Conceptos y soluciones*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Soroka, S. (2006). "God News and Bad News: Asymmetric Responses to Economic Information". *The Journal of Politics*, 68(2), 372–385.
- Taylor, J. B. (2000). *How the Rational Expectations Revolution has Changed Macroeconomic Policy*. Rese. Presentado en on (iea), 12th World Congress of the International Economic Association, Buenos Aires.