

Identidad, desarrollo y cultura en la metrópoli paceño-alteña

**Entre las desconfianzas y la comunidad
no imaginada**

Identidad, desarrollo y cultura en la metrópoli paceño-alteña

Entre las desconfianzas y
la comunidad no imaginada

Gonzalo Rojas Ortuste
Lucía Casanovas Urday

**FRIEDRICH
EBERT** 
STIFTUNG

Identidad, desarrollo y cultura
en la metrópoli paceño-alteña
Entre las desconfianzas y la comunidad no imaginada

Primera edición: junio de 2010

© FES-ILDIS

Av. Hernando Siles 5998, esq. Calle 14, Obrajes

Tel. 2750005 Fax: 2750090

E-mail: ildis@fes-bol.org Web: <http://www.fes-bol.org/>

La Paz, Bolivia

Edición: Hugo Montes Ruiz

Ilustración de la portada: Alejandro Salazar

Depósito legal: 4-1-1183-10

Impresión

Creativa 2 488 588

Índice

Presentación	7
I. Juntos y diferentes: lecturas identitarias de la metrópoli paceña y alteña a la luz de nuevos datos	
<i>Gonzalo Rojas Ortuste</i>	9
1. Elementos para la caracterización general de los resultados de la encuesta.....	12
1.1 Idioma	12
1.2 Capital educativo	12
1.3 Trabajo (ocupación principal).....	13
1.4 Ingresos.....	14
2. Migración.....	16
3. Del capital social.....	17
3.1 Grupos y asociaciones	18
3.2 La toma de decisiones dentro de los grupos.....	22
3.3 Identidades	23
3.4 La (des)confianza.....	25
3.5 De la fiesta	34
4. A modo de conclusiones y un par de recomendaciones.....	37
Bibliografía	39
II. Estado de situación del capital social desde una perspectiva económica: el caso de las ciudades de La Paz y El Alto	
<i>Lucía Casanovas Urday</i>	43
1. Introducción	45
2. La relación entre el capital social y la teoría económica	46
2.1 El punto de partida: una breve revisión de los principios de la teoría económica	46

2.2	El capital social	50
2.3	El capital social y la teoría económica.....	52
3.	Evidencia empírica: el papel del capital social en la economía	58
3.1	El capital social y el comportamiento de las unidades productivas..	59
3.2	El capital social y el comportamiento de los individuos	66
3.3.	El modelo	77
4.	Conclusiones.....	86
5.	Recomendaciones para una agenda de investigación futura	89
	Bibliografía.....	91

Presentación

A partir de la aprobación de la nueva Constitución Política del Estado, la implementación de las autonomías departamentales que aquella contempla se ha convertido en un ámbito de importancia para la fortaleza de la democracia en Bolivia

El departamento de La Paz estuvo entre los cinco departamentos que en el referéndum del año 2006 votaron por el no a las autonomías departamentales. Sin embargo, con el curso del debate y el conflicto en la Asamblea Constituyente, este departamento se encuentra ahora en un proceso de repensar su identidad y de mirar sus propios problemas de desarrollo desde una perspectiva más descentralizada.

Acompañando y fortaleciendo el debate democrático y bien informado respecto a este proceso, sobre la base de una encuesta acerca de la identidad, el capital social y el contexto cultural y migratorio, el Gobierno Municipal de La Paz y la Fundación Friedrich Ebert (FES) les ofrecen dos estudios en esta publicación.

El volumen se abre con el texto de Gonzalo Rojas Ortuste, que desde una perspectiva política y sociológica hace una lectura de las limitaciones de los paceños y alteños para construir una vida en comunidad. En el segundo trabajo, Lucía Casanovas Urday hace, desde la perspectiva del desarrollo, una lectura de las relaciones entre capital social y desarrollo

para la metrópoli conformada por las ciudades de La Paz y El Alto. Ambos estudios llegan a conclusiones interesantes que ahora queremos compartir con ustedes.

La Paz, junio de 2010

Luis Revilla Herrero
Alcalde Municipal de La Paz

Kathrein Hoelscher
Directora FES Bolivia

I.

Juntos y diferentes: lecturas identitarias de la metrópoli paceña y alteña a la luz de nuevos datos

Gonzalo Rojas Ortuste

Las reflexiones que presento a continuación tienen como punto de partida una encuesta aplicada al área metropolitana de La Paz-El Alto sobre aspectos vinculados al capital social, entendido como recurso potencial de desarrollo social. La encuesta, encargada por la Fundación Friedrich Ebert (FES-ILDIS) a la empresa Equipos Mori, se realizó en diciembre de 2008.

La muestra consta de 400 encuestas aplicadas a personas de entre 25 y 45 años de edad en los municipios de La Paz, El Alto, Achocalla y Mecapaca (211 en La Paz, 141 en El Alto y 24 en cada uno de los otros dos municipios). En cuanto a la representatividad de la muestra respecto de la población de cada área, se evidencia una ligera subrepresentación de El Alto y una sobrerrepresentación de los municipios más pequeños¹.

En lo que sigue intentamos una descripción de los principales resultados que nos arroja el análisis de la encuesta mencionada (que en adelante citaremos como Mori 2008), para proponer interpretaciones a partir de sus datos, así como de otros elementos sociopolíticos que

1 En descargo de quienes establecieron la muestra, digamos que los datos del Censo 2001 reportan a Achocalla como el municipio con la tasa de crecimiento intercensal más alta del departamento: 9,62%; mientras que Mecapaca (con un 2,25%) está muy cerca del promedio departamental (2,29%). De todos modos, El Alto tiene una tasa de crecimiento de 4,8% anual (INE 2002).

conocemos del proceso social y cultural en los ámbitos nacional y regional, acerca de los grandes temas de identidad, capital social y migración (rural-urbana), además de una apreciación general de esos ejes en clave cívico-cultural y de orientación para el desarrollo.

1. Elementos para la caracterización general de los resultados de la encuesta

1.1 Idioma

El 93% de los entrevistados habla castellano, pero un llamativo 24%, casi una cuarta parte, aprendió a hablar en aymara como lengua materna. El porcentaje de las mujeres es algo menor que el de los varones en esto (22% frente al 27%), lo que podría deberse a una ligera sobre-representación femenina en la muestra². En este aspecto se marca una clara diferencia entre La Paz y El Alto, pues esta última ciudad reporta 45% de aprendizaje inicial en lengua aymara, casi duplicando los datos de los municipios de Achocalla y Mecapaca, mientras que la magnitud correspondiente a La Paz sólo llega al 10% (Mori 2008: 19).

1.2 Capital educativo

El contraste también se expresa en la educación formal. El nivel educativo en La Paz es superior al de El Alto. El 27% de los encuestados paceños ha obtenido su licenciatura en la universidad pública (más 9% en universidades privadas), mientras que sólo el 16% de los entrevistados alteños había obtenido su licenciatura en la universidad pública (más 1%

2 La encuesta comprendió 186 varones y 214 mujeres, lo que constituye un 7% de diferencia, mayor desde luego a los datos del censo 2001 para el mismo universo, donde las mujeres representan el 51,4%; es decir, sólo hay 2,8% más mujeres que varones. Como en el caso anterior, el asunto de la edad es una fuerte limitante para reproducir en la muestra las características principales del universo muestral.

en universidades privadas). Es interesante anotar, sin embargo, que El Alto presenta un 11% de técnicos formados en institutos frente a sólo un 7% en La Paz (Mori 2008: 21).

La mayor tendencia de El Alto hacia la formación técnica es más cercana a la estructura que la OIT recomienda para países y regiones con menor desarrollo relativo. Por otro lado, llamamos la atención sobre el hecho de que casi todos los encuestados (el 99%) declararon saber leer y escribir.

1.3 Trabajo (ocupación principal)

Aquí resalta el carácter mayoritariamente informal de la actividad económica y de la estructura laboral, en la que predominan las iniciativas propias (“cuentapropistas”), con 46% para el total, y que para La Paz solamente alcanza al 37%. Naturalmente, estos datos han sido establecidos luego de discriminar entre los que tienen trabajo y los que no, que en la encuesta son el 27%, porcentaje que en el caso de las mujeres sube al 39%. No obstante, como se sabe por los estudios de género, muchas mujeres no consideran el trabajo doméstico que realizan como “ocupación principal”, en el sentido formal, aunque esto ya empieza a cambiar: en Mecapaca, por ejemplo, sólo el 13% de las mujeres respondió que no trabaja (Mori 2008: 24-25).

En relación al tiempo dedicado a la actividad principal declarada, los alteños trabajan en promedio una hora más a la semana que los paceños (49,7 frente a 48,7 horas semanales). Pero los de Mecapaca son los que más tiempo dedican a su ocupación principal (más de 60 horas semanales), superando inclusive las 50,1 horas semanales de los de Achocalla (Mori 2008: 26). En cambio, los de Achocalla destacan en la actividad laboral secundaria, que alcanza el 56%, mientras que en nuestro universo ese dato es del 29% (Mori 2008: 27).

1.4 Ingresos

En cuanto a los ingresos derivados de las ocupaciones que acabamos de ver, se constata cierta congruencia con datos especializados en relación al segmento más rico: el nivel de ingreso superior a los 8.000 bolivianos corresponde al 1% en la encuesta, y el rango inmediatamente inferior (entre los 5.001 y los 8.000 bolivianos) corresponde al 2% (Mori 2008: 28).

Aquí es preciso relativizar la desigualdad material que el discurso político enfatiza para Bolivia. Por supuesto, difícilmente podríamos afirmar que la gente de los cuatro municipios es acomodada en términos generales, ni podríamos negar que existe una desigualdad significativa, pero la concentración tampoco es de la magnitud que podría uno inferir a partir del discurso político predominante, puesto que un segmento intermedio, el agregado entre los 30 y los 215 dólares estadounidenses aproximadamente, cubre algo más del 60% de los encuestados (Mori 2008: 28).

La misma empresa (Equipos Mori) realizó en 2007 un estudio sobre la riqueza en Bolivia, aunque los medios lo han dado a conocer solo recientemente³. Allí se establece un “nivel A” que corresponde al 1% de la población con un ingreso familiar promedio de 2.529,2 dólares estadounidenses, mientras que el nivel inmediato inferior, “el B”, que

3 Revista *Domingo*, suplemento del matutino La Prensa, La Paz, 28 de junio de 2009, que reproduce nota de El Deber de Santa Cruz. En un trabajo en curso de Alejandro Mercado de la UCB sobre las mediciones del conocido índice de Gini con datos de la última encuesta MECOVI del INE se estableció para las 9 capitales departamentales más El Alto el promedio de 52,9%, donde El Alto presenta la desigualdad más pronunciada con 54,88 %, en quinto lugar La Paz con 53,66% y la menos desigual Cobija con 41,12%. Con datos del Banco Mundial (<http://research.worldbank.org/PovcalNet/>) para el 2005, el índice de Gini para el total de Bolivia es 58,19% y en la relación ingreso/consumo para el decil más rico es 44,14%; menor que para el año 2002 (que era 47,06%), pero mayor que el de 1999 (42,08%). Los datos de Equipos Mori parecen más ilustrativos.

corresponde al 3% de la población, tiene un ingreso familiar promedio de 1.182,8 dólares estadounidenses, cifras más bien modestas, a partir de las cuales podemos descartar —para estos años— la percepción de la desigualdad como explicación para la polarización. Nuestra encuesta incluye una pregunta al respecto, y justo la mayoría absoluta (el 51%) declara tener “lo mismo” que otros, además del 8% que sostiene “tener más”. La estructura de las respuestas en los municipios de La Paz y El Alto es similar; sólo en Achocalla la percepción de “tener más” escala al 21%. El 41% del total que dice “tener menos” cae al 16% cuando se les pide calificar este factor como causa de problemas en su barrio (Mori 2008: 70 y 73).

En un determinado segmento de nuestra encuesta, concretamente los que tienen ingresos de entre 201 y 1.500 bolivianos, hallamos cierta similitud en la composición entre La Paz (donde el agregado citado suma el 52%) y El Alto (58%). Para los municipios pequeños la estructura de los segmentos es absolutamente diferente. Si bien en Achocalla ningún encuestado reporta ingresos inferiores a los Bs200, aquellos con ingresos superiores a Bs1.500 son sólo el 4%, mientras que en La Paz alcanzan al 21% y en El Alto llegan al 10%. Llamativamente, en Mecapaca ese segmento llega al 16%, en tanto que una cuarta parte de su población tiene ingresos de entre 201 y 500 bolivianos (Mori 2008: 28).

Un dato que destaca es la importancia de los asalariados del sector público en La Paz, que alcanza al 26%, frente al 9% de El Alto. En cambio, los asalariados del sector privado alcanzan al 16% y al 17%, respectivamente. La burocracia del sector público, entonces, tiene un peso relativo considerable en La Paz, pero esa cuarta parte tampoco alcanza la dimensión que a veces se atribuye a esta ciudad como centro del poder político nacional (Mori 2008: 24).

2. Migración

Al respecto también hay importantes contrastes entre La Paz y El Alto. Los habitantes de La Paz nacidos en esta misma ciudad son el 70%, mientras que el 10% proviene de las provincias del departamento y un notable 16% proviene de otros departamentos del país. En cambio, sólo el 21% de los pobladores alteños encuestados han nacido en El Alto, y el resto son inmigrantes: el 26% proviene de la ciudad de La Paz, el 43% de provincias de ese departamento y el 10% ha nacido en otros departamentos (Mori 2008: 30).

Las diferencias se hacen más evidentes cuando se inquiriere sobre el origen de los progenitores. En El Alto el 70% de los encuestados respondieron que su padre y su madre provienen de “otro lugar de Bolivia”, mientras que los porcentajes correspondientes en La Paz alcanzan el 35% y el 36%. En cambio, el 58% de los padres y el 56% de las madres de los encuestados paceños provienen de la misma ciudad (Mori 2008: 89). Por tanto, no cabe duda de que El Alto es una ciudad muy joven y se presenta actualmente como un importante destino de migrantes de otros puntos del territorio nacional, y podemos inferir razonablemente que la ciudad de La Paz atrajo en el pasado inmigrantes del resto del país. Volveremos sobre estos datos cuando abordemos la cuestión de la *identidad*.

También se constata una elevada movilidad espacial en El Alto. El 51% de los alteños respondió que “en los últimos años vivió en otro lugar”, frente a sólo el 28% de los encuestados de La Paz. Las razones principales que todos los encuestados alegan para ello es la búsqueda de trabajo (12%) y motivos familiares (14%). En el caso de La Paz estos motivos alcanzan 10% y 11%, respectivamente, mientras que para El Alto los porcentajes son 20 y 21 (Mori 2008: 31 y 34).

3. Del capital social

En la literatura clásica de las ciencias sociales —si vale el término para referirse a los trabajos iniciales sobre esta temática, pues desde Tocqueville, para mencionar sólo autores modernos, pasando por Weber— ya se encuentran presentes cuestiones conexas. Pero la relación feliz entre mayor confianza interpersonal, expresada en una mayor propensión de los individuos a asociarse en organizaciones, que mancomunadas entre sí forman a su vez redes funcionaba en interacciones virtuosas promoviendo el desarrollo económico aparece recién en trabajos como los de North (1993) y principalmente Putnam *et al.* (1993), cuya obra ha sido posteriormente cuestionada por numerosos autores o, cuando menos, contextualizada para sociedades determinadas⁴. Algunos autores (Knack y Keeffer, citados en Kliksberg 1999) reivindican datos que evidencian lo contrario, y Wanderley (2004) los cuestionan particularmente para el mundo alteño y paceño. En efecto, en sociedades que muestran polarización y/o un elevado nivel de conflicto o simplemente desigualdad manifiesta, la participación en grupos es un mecanismo de defensa para *enfrentar* ese problema siendo parte del mismo; es decir que los *clivajes* sobre los que se dan los conflictos son reforzados por las afiliaciones, abonando la prolongación de tales conflictos y la desconfianza mutua. Para el caso de la metrópoli de La Paz y El Alto, el trabajo de referencia (Wanderley, *op. cit.*) señala de manera convincente el carácter *defensivo* de las asociaciones (mayormente familiares y con relaciones de tipo vertical), antes que *proactivo* y con relaciones más horizontales.

En otro momento de nuestra historia contemporánea, dos investigadores (Thévoz y Velasco, 1998) mostraron cómo los municipios donde ya existían relaciones de organización y confianza generaron dinámicas

4 Una buena síntesis en castellano de las tempranas críticas al trabajo de Putnam se puede encontrar en Ríos C. y Ríos F., 1999.

alentadoras en el marco de la Ley de Participación Popular, lo que no sucedió en los municipios donde esos elementos no estaban presentes.

Cuando abordemos la cuestión de la (des)confianza respecto de las instituciones se hará evidente que ése es en general un punto débil del tejido social boliviano, y no hemos encontrado ningún indicio relevante de que los migrantes sean especialmente sensibles a esta temática.

3.1 Grupos y asociaciones

Los grupos y asociaciones con mayor número de afiliados son los clubes deportivos en La Paz y las juntas vecinales en El Alto. Las asociaciones deportivas representan el 25% en La Paz y el 21% en El Alto (aunque entre los varones de toda la muestra llegan al 43%). Por su parte, las juntas vecinales alcanzan el 31% en El Alto, y el tercer lugar en dicha ciudad corresponde a los grupos religiosos o espirituales (el 18%), y luego vienen las asociaciones de comerciantes (con el 17%). En La Paz, en cambio, las asociaciones culturales (folklóricas) ocupan el segundo lugar (con el 11%), mientras que el tercer lugar corresponde a las asociaciones de profesionales, con el 10% (Mori 2008: 36).

La mitad de los encuestados dicen que en los últimos años no se ha incrementado ni disminuido el número de grupos en los que participan, y sólo el 22% declara que ahora participa en “más” grupos. Los que ahora participan en más grupos llegan al 36% en La Paz, mientras que en El Alto se da el fenómeno inverso, pues el 36% afirma que ahora participa en menos grupos (Mori 2008: 37). Al respecto se podría aventurar que las movilizaciones alteñas de los años 2003 (la “Guerra del Gas”) y 2007 (el cabildo sobre la sede) no han sido tomadas en cuenta dentro de “los años recientes” para esta respuesta, o bien que han sido impulsadas por grupos muy específicos. No obstante, otros datos provenientes de la misma encuesta parecen apuntar en otra dirección.

En respuesta a una pregunta similar, pero que busca saber si en los dos años recientes había aumentado la membresía en cada uno de los grupos, el 48% de toda la muestra indica que efectivamente aumentó. El porcentaje es algo mayor para La Paz (51%), siendo igual para El Alto (48%). Esta tendencia se ratifica cuando se añade la respuesta con relación a una segunda opción (“grupo 2”, luego de elegido el primer grupo) que en los dos municipios más grandes es notable (43% y 39%, respectivamente). Mecapaca resalta por la ausencia de cambios en ambos grupos: el 80% de los encuestados respondió que la membresía del grupo 1 se mantuvo constante, y el 67% declaró lo mismo para el grupo 2 (Mori 2008: 61).

Respecto a la forma de convertirse en miembros de los grupos, el 44% responde que lo hace por invitación en el caso del “grupo 1” (o primera opción), y el 18% en el caso del “grupo 2”. El 24% de los encuestados afirma que ha accedido al primer grupo por imposición, proporción que baja al 8% en la segunda opción. Hacemos notar que el criterio “por imposición” tiende a crecer a medida que se avanza en los tramos de edad⁵: se inicia con el 15% entre los 25 y los 30 años, sube al 27% entre los 31 y los 35 años, para alcanzar su pico más alto con el 37% entre los 36 y los 40 años, finalmente decrece al 26% entre los 41 y los 45 años. El proceso describe uno de los rasgos menos atrayentes de lo que llaman “madurez”: el aceptar ciertas circunstancias (y obligaciones en este caso) según se avanza en el ciclo vital (Mori 2008: 38).

La diferencia entre los municipios es muy elocuente. En La Paz, la modalidad “por invitación” alcanza el 53%, mientras que en El Alto sólo llega al 38%. Con la categoría “por imposición” sucede lo inverso:

5 En la diferenciación por género, si bien el porcentaje “por imposición” es mayor en las mujeres (28% frente a 21%), también lo es en la categoría “por invitación” (47% frente a 42%). Aunque hay otros criterios (por ejemplo, “el ser hijo de miembro del grupo”, algo mayor para varones), la diferencia podría deberse a una sobrerrepresentación femenina en la muestra.

en La Paz es del 17%, mientras que en El Alto alcanza el 27%. Los municipios pequeños, más rurales, presentan los porcentajes más altos en la categoría “por imposición”: 36% para Achocalla y 40% para Mecapaca (Mori 2008: 38). En conjunto, los datos confirman la persistencia de prácticas no democráticas o al menos premodernas vinculadas a las asociaciones en la región andina del país.

Aunque los contrastes entre La Paz y El Alto podrían invitar a considerar a la primera como “más moderna”, hay otros elementos que apuntan en sentido contrario y obligarían a señalar ciertas matizaciones. Por ejemplo, los encuestados de La Paz declaran dedicar 14 y $\frac{1}{2}$ días anuales a trabajos para el grupo principal (“grupo 1”), frente a los casi 6 días reportados en el caso de El Alto. De manera similar, la contribución en dinero al “grupo 1” llega a 207 bolivianos en el caso de La Paz, en contraste con los 486 bolivianos para El Alto (y, sorprendentemente, 774 bolivianos para Achocalla). El carácter monetario de esta contribución, que a primera vista podría tomarse como un rasgo de modernidad, en el caso de El Alto es más del doble que en La Paz; y a la inversa, la contribución al grupo en días de trabajo en La Paz es más del doble que la de El Alto. Consideramos que estas diferencias tan marcadas no pueden atribuirse únicamente a la naturaleza obligatoria de la afiliación (Mori 2008: 39 y 41).

Antes de seguir, convendría hacer una advertencia sobre la importancia potencial de una muestra más reducida para las preguntas de este apartado, ya que solamente 159 de los 400 entrevistados (menos de la mitad del universo muestral) declararon pertenecer a algún grupo. Aun así, hemos buscado alguna relación consistente entre las marcadas diferencias del promedio que permitan dar una explicación de las mismas, pero al parecer se trata de casos muy excepcionales (pensamos en multas) y además de ciertas respuestas obvias (por ejemplo, los que tienen mayor formación educativa relativa responden que no trabajaron —“cero días”—). La única concentración que presenta El Alto es la por

demás tenue (9 de 66 ó un 15%) existencia de contribuciones monetarias significativas (entre 300 y 720 bolivianos) por parte de personas que participan en grupos donde las decisiones se toman entre todos.

Cuadro 1
Contribución al grupo y la toma de decisiones en el mismo

Contribución expresada en términos monetarios (Bs/año)	¿Cuándo hay que tomar decisiones en el grupo, cómo se toma esa decisión (grupo 1)					Total
	Líder decide y luego informa a los demás miembros del grupo	Líder decide después de preguntar a los miembros	Miembros del grupo deciden después de análisis conjunto	Decisión impuesta desde afuera	Otro	
0	0	10	15	1	0	26
10	0	0	1	0	0	1
12	0	0	3	0	0	3
20	0	2	0	0	0	2
24	0	0	1	0	0	1
36	0	1	1	0	0	2
50	0	1	3	0	0	4
56	0	0	1	0	0	1
96	0	1	0	0	0	1
100	1	2	1	0	0	4
120	0	0	1	0	0	1
200	0	0	1	0	0	1
240	1	0	0	0	0	1
30	0	1	1	0	0	2
480	0	0	2	0	0	2
500	0	0	2	0	0	2
600	0	0	2	0	0	2
700	0	1	1	0	0	2
720	0	0	1	0	0	1
1.200	1	0	0	0	0	1
1.800	1	0	0	0	1	2
2.400	0	1	0	0	0	1
3.500	0	1	0	0	0	1
4.000	0	1	0	0	0	1
10.000	0	1	0	0	0	1
Total	4	23	37	1	1	66

De manera consistente, empero, cuando se indaga sobre las motivaciones para la afiliación a los grupos en El Alto, el agregado mayor (32%) señala que lo hace por la posibilidad de mejorar sus condiciones de vida, seguido por el importante 22% (el más elevado al respecto en los cuatro municipios) que alega razones de tipo “espiritual, autoestima o prestigio”. Las razones prácticas, por su parte, alcanzan al 55% para Achocalla y al 40% en Mecapaca. En La Paz, en cambio, el mayor agregado (33%) corresponde a “diversión o recreación” (consistente con los grupos deportivos y folklóricos mencionados al inicio de este apartado), mientras que sólo el 18% apunta motivos de tipo práctico. El aspecto recreativo es significativamente mayor entre los varones (25%) que entre las mujeres (15%). (Mori 2008: 44.)

La batería de preguntas específicas (desagregación de la pregunta 20) sobre lo que tienen en común los miembros de los grupos ratifica el menor grado de modernización de los municipios pequeños, en particular Mecapaca: comparten sobre todo aspectos tales como convivencia en el barrio, una mayor relación de parentesco y credo religioso.

3.2 La toma de decisiones dentro de los grupos

Es llamativa la vigencia de la toma de decisiones en común (“grupo 1”), que en la muestra alcanza casi la mitad (48%), siendo respectivamente 40% y 56% para La Paz y El Alto. A la vez, también es notable el tipo de liderazgo: uno más cercano a la idea de líder activo (pregunta lo que opinan otros y él decide) con el 30%, y otra forma más vertical donde “el líder decide e informa a los demás” con el 18%. Las diferencias entre los municipios grandes son interesantes: en el primer caso 29% para La Paz y 35% para El Alto, pero para la forma menos democrática La Paz muestra un 28%, mientras que en El Alto apenas llega al 6%, lo que evidencia una estricta vigilancia de los alteños sobre sus dirigentes (Mori 2008: 62).

Sin embargo, cuando este celo y esta desconfianza frente a los dirigentes se llevan al extremo, apuntan más bien a la deficiencia del cohesión social de la confianza en una sociedad dada. Un estudio cercano en el tiempo a la crisis de octubre de 2003 reportaba para El Alto:

Los vecinos que no participan, por su parte, aducen que no van [a las reuniones] porque “no es para ellos”, que entre unos cuantos dirigentes, que “son como los dueños de la urbanización... entre ellos nomás deciden todo”. En El Alto nadie está contento con nada. Los dirigentes se sienten frustrados con la apatía de los vecinos y ejercen sanciones (AA VV 2004: 30).

De manera similar, en el mismo lugar se señala que la adscripción a muchas organizaciones no siempre es signo de vitalidad cívica:

La excesiva fragmentación de las organizaciones vecinales, no solo conduce al sobredimensionamiento de las redes de instalaciones debido a la presión vecinal; fundamentalmente conduce a un sectarismo secante que impide el desarrollo del diálogo, que distorsiona cualquier intento de respeto a la interculturalidad e integración urbana. La excesiva fragmentación de los loteamientos está impidiendo el desarrollo de identidades culturales (identidades que emergen mejor en unidades vecinales o barrios con mayor cantidad de personas). Se ha podido apreciar que El Alto es una ciudad fría, poco acogedora para con el migrante, a pesar de estar conformada por migrantes (AA VV 2004: 29).

Antes de abordar de lleno el asunto del capital social, aspecto central de este trabajo, examinemos la cuestión de las identidades, que en nuestro contexto probablemente sea la más visible.

3.3 Identidades

La identidad grupal o colectiva puede ser también un recurso social o un bien que forma parte del capital social en tanto afirma a los individuos con otros/as con quienes comparten ese rasgo identitario. Son varias las dimensiones en las que opera esa afinidad: para hablar de los

municipios y de la región del país que estamos tratando, destaquemos el idioma (concretamente, la lengua en la que se aprendió a hablar), la ocupación, el lugar (barrio) donde se vive o trabaja, la edad y el género. Siempre es bueno tener presente que las identidades establecidas en torno a diferentes rasgos no son mutuamente excluyentes, sino contextuales; es decir, emergen y aun se exacerban en interacciones específicas, pero el privilegiar una sola es riesgoso porque puede devenir en violencia (Sen 2007). Por ejemplo, en varias regiones del mundo y de nuestro país —y notoriamente en el área metropolitana El Alto-La Paz— se evidencia actualmente la reemergencia de la identidad étnico-cultural.

Los datos de la encuesta que estamos examinando dan cuenta de este fenómeno. En efecto, aunque nueve de cada diez entrevistados declaran sentirse paceños, la mayor parte de ellos identifica el “ser paceño” con ser andino (el 23%) o con ser aymara (el 27%), y no hacen referencia al carácter urbano del área metropolitana en cuestión. En El Alto, Mecapaca y Achocalla, los porcentajes de identificación de “paceño” con aymara son aún mayores: 33%, 46% y 54%, respectivamente (Mori 2008: 92).

La identidad departamental es tenue y responde más a referentes de carácter étnico (aymara) o territorial-cultural (andina), por lo que resulta casi indiferenciada de otros departamentos (por ejemplo, Oruro o Potosí) que comparten los referentes mencionados. Curiosamente, una clara mayoría (54%) considera que el Illimani es el símbolo que mejor identifica al departamento, aunque el lago Titicaca alcanza un porcentaje llamativo (31%). Naturalmente, para los encuestados de la ciudad de La Paz la referencia al Illimani es mayor (61%), pero en los otros municipios es siempre la opción principal. En El Alto es donde más se acorta la preferencia de la montaña (45%) sobre el lago, que alcanza el 39% (Mori 2008: 90).

No sabemos si se trata de un fenómeno coyuntural⁶ asociado a la llegada de Evo Morales a la presidencia), pero la mayoría (el 35%) de los encuestados de ambos sexos —y el 40% de todas las encuestadas— opina que el Gobierno nacional es la institución que mejor los representa, duplicando los porcentajes de las otras opciones. Achocalla y Mecapaca, en ambos casos con 38%, se inclinan respectivamente por la alcaldía y la prefectura, mientras que para El Alto el Gobierno nacional alcanza el 40% (Mori 2008: 93).

En apoyo de lo que dijimos sobre el carácter cambiante de las identidades sociales traemos a colación la siguiente afirmación de un connotado autor en un estudio de hace un cuarto de siglo:

esta versión aymara urbana muestra que en el país no hay sociedad dual, con dos mundos paralelos, el occidental y el indígena, sino una única sociedad bien articulada con simples variantes culturales que sirven para subrayar diversos niveles complementarios que de una manera global reflejan la estratificación clasista de esta misma sociedad (Albó, Greaves y Sandóval 1983: 14).

3.4 La (des)confianza

La “conducta negativa”⁷ más destacable de los paceños es el “ser desconfiados” (según el 30% de todos los encuestados), y que en la autopercepción de sus propios habitantes llega al 26%. El 38% de los alteños opina que la principal característica negativa de los paceños es el “ser desconfiados”. En cuanto a las características negativas de los alteños, el 24% de los encuestados los califica de “sucios” —lo que se

6 Aunque no es lo mismo que “representación”, cuando se preguntó en 2004 sobre “confianza” entre prefectura y gobierno central en los departamentos de La Paz, Cochabamba, Oruro, Potosí, Pando y Beni más que duplican porcentajes a favor del gobierno central frente a las prefecturas respectivas (*cf.* Verdesoto y Zuazo 2006: 105).

7 En el cuestionario se formuló como “conducta”, aunque en realidad deberíamos hablar de “actitud”.

ratifica en la autopercepción de los propios alteños—, mientras que sólo el 16% de los encuestados menciona la desconfianza de los alteños (Mori 2008: 109 y 110).

En cambio, entre las características positivas de paceños y alteños destacan la hospitalidad (28% y 21%, respectivamente) y la solidaridad (el 27% en ambos casos). Las cifras muestran congruencia con la caracterización dicotómica sobre La Paz y El Alto como sociedades “abiertas” hacia la gente proveniente de otros lugares (48%) o “cerradas” (44%), más un llamativo 8% que no se pronuncia (Mori 2008: 107-108 y 111).

A juzgar por las respuestas del universo muestral, se podría calificar de débil la unidad del barrio —ámbito inmediatamente superior al núcleo familiar—. El 37% de todos los encuestados afirman que su barrio es “unido en parte”, en tanto que un porcentaje similar responde que “no hay unión”. El 46% de los encuestados de la ciudad de La Paz afirma que “no hay unión” en sus barrios. En El Alto se registran ciertas percepciones extremas: el 23% de los encuestados de esa ciudad declara que su barrio es “muy unido”, mientras que el 10% señala que existen “algunas disputas”, y el 30% que “no hay unión” (Mori 2008: 72).

La cuestión de la desconfianza es un viejo problema de la sociedad boliviana, y en particular de su región andina, ahora agudizado por las circunstancias políticas. El faccionalismo entre aymaras fue también abordado como una de las paradojas, puesto que opera simultáneamente con la solidaridad (Albó 2002: I, 1ª versión 1975). Asimismo, las sucesivas mediciones de LAPOP (Proyecto de Opinión Pública de América Latina), por ejemplo la de 2008 (Seligson y Moreno 2008), lo reportan. Un trabajo diseñado para comparación internacional acerca de las cuestiones aquí referidas señala como debilidad de las organizaciones de la sociedad civil boliviana que la abundancia de reclamos y reivindicaciones puede generar fragmentación, ausencia de capacidad de control

social y de transparencia, así como escasa rendición de cuentas (Civicus 2005: 113).

3.4.1 *El grado de confianza en personas del entorno inmediato*

Por ello, quisimos ver si en esta encuesta encontrábamos una mayor predisposición de los grupos donde hay alta participación a establecer relaciones de confianza con otras personas de su entorno inmediato. Las preguntas sobre confiar el cuidado de su casa en caso de emergencia revelan algunos aspectos interesantes, pero no cuando se trata de con-

Cuadro 2
La Paz: grupos cuyos miembros tienen mayor confianza en otras personas de su entorno

Asociación o grupo al que pertenece	Si repentinamente tuviera que viajar por unos días, ¿podría contar con sus vecinos para que cuiden de su casa?				Total
	Seguro que sí	Probablemente sí	Probablemente no	Seguro que no	
Asoc. de productores				3	3
Asoc. de comerciantes			1	8	9
Asoc. de profesionales (médicos, profesores, veteranos)		8		5	13
Gremio o sindicato		1		2	3
Comité de juntas vecinales	1	2		1	4
Grupo religioso o espiritual	2	3		6	11
Partido político o asociación ciudadana		1		1	2
Asoc. o grupo cultural (educación, arte, festividades, música)	2	5		7	14
Deportivo	2	12	1	17	32
Cívico (Rotarios, Leones, etc.)			1	2	3
Total	7	32	3	52	94

Fuente: elaboración de Equipos Mori a requerimiento del autor.

fiar el cuidado de los hijos⁸. En La Paz, 8 de 13 encuestados que participan en asociaciones profesionales respondieron que “probablemente sí” confiarían su casa a sus vecinos en caso de emergencia. Una mitad de los que participan en grupos culturales (7 de 14) confiaría a sus vecinos el cuidado de su casa. Sólo 12 de los 32 participantes en grupos deportivos respondieron afirmativamente a esta pregunta, e incluso agregando a los dos que respondieron “seguro que sí”, la proporción se mantiene muy por debajo del 50% (véase el cuadro 2).

Cuadro 3
El Alto: grupos cuyos miembros tienen mayor confianza
en otras personas de su entorno

Asociación o grupo al que pertenece	Si repentinamente tuviera que viajar por unos días, ¿podría contar con sus vecinos para que cuiden de su casa?				Total
	Seguro que sí	Probablemente sí	Probablemente no	Seguro que no	
Asoc. de productores		1	1	1	3
Asoc. de comerciantes	1	7	1	4	13
Asoc. de profesionales (médicos, profesores, veteranos)	1	2		4	7
Gremio o sindicato	2	2	1	6	11
Comité de juntas vecinales	3	12	4	6	25
Grupo religioso o espiritual		12	1	2	15
Partido político o asociación ciudadana	1	2	1	2	6
Asoc. o grupo cultural (educación, arte, festividades, música)	2	8	3	4	17
Deportivo					
Cívico (Rotarios, Leones, etc.)					
Total	10	46	12	29	97

Fuente: elaboración de Equipos Mori a requerimiento del autor.

8 Forzando la búsqueda con respecto a confiar el cuidado de los hijos, hay mejor disposición entre los miembros de juntas vecinales (9 de 25, visiblemente menos del 50%) en El Alto, y algo similar sucede con los miembros de las asociaciones de profesionales en La Paz (5 de 13).

En El Alto, un muy llamativo 80% (12 de 15) de los que participan en grupos religiosos o espirituales respondieron “probablemente sí”, y también es mayoritaria esa respuesta entre los que pertenecen a comités o juntas vecinales (12 de 25, más 3 que respondieron “seguro que sí”). Y agregando ambas respuestas positivas, también podemos considerar a quienes participan en grupos deportivos con el 59% (10 de 17). (Véase el cuadro 3.)

Por otra parte, los individuos que reciben más solicitudes de ayuda —por encima de tres solicitudes anuales⁹— en La Paz son los que per-

Cuadro 4
La Paz: grupos cuyos miembros inspiran mayor confianza a personas de su entorno

Asociación o grupo al que pertenece	¿Cuántas personas solicitaron su ayuda para solucionar sus problemas personales en el último año?													Total
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	10	15	20	30	
Asoc. de productores	1			1				1						3
Asoc. de comerciantes	1	2		1	1	1	1			1			1	9
Asoc. de profesionales (médicos, profesores, veteranos)	4	1		2	1	2			1	2				13
Gremio o sindicato	1			1						1				3
Comité de juntas vecinales		1		2		1								4
Grupo religioso o espiritual	5		1	1		2	2							11
Partido político o asociación ciudadana														
Asoc. o grupo cultural (educación, arte, festividades, música)	1	1	2	4	1	2	1		2					14
Deportivo	6	5	4	6	2	2	3	1		3				32
Cívico (Rotarios, Leones, etc.)	1			1						1				3
Total	20	10	7	19	5	10	7	2	1	11	0	1	1	94

Fuente: elaboración de Equipos Mori a requerimiento del autor.

9 Este es un corte relativamente exigente, pues el promedio reportado en toda la muestra es de 3,46 personas, mientras que el promedio para La Paz y El Alto es de 3,2 (Mori 2008, p. 69).

tenecen a grupos culturales (10 de 14), a asociaciones de profesionales (8 de 13) y a grupos deportivos (17 de 32). En todos los casos superan el 50% de los que participan en los grupos respectivos (véase el cuadro 4).

En el caso de El Alto, sin llegar al 50%, pero aproximándose a tal cota, destacan los grupos religiosos (7 de 15), los grupos deportivos (8 de 17) y las juntas vecinales (11 de 25). (Véase el cuadro 5.)

De esta manera, los grupos religiosos, los grupos deportivos y las juntas vecinales parecerían tener una mayor disposición a confiar (al menos sus bienes materiales) y a prestar colaboración en el municipio de El Alto. Para el caso de La Paz, destacan en ambas situaciones las

Cuadro 5
El Alto: grupos cuyos miembros inspiran mayor confianza
a personas de su entorno

Asociación o grupo al que pertenece	¿Cuántas personas solicitaron su ayuda para solucionar sus problemas personales en el último año?											Total
	0	1	2	3	4	5	6	10	15	25	40	
Asoc. de productores		1			1			1				3
Asoc. de comerciantes	5	1	2		3	1	1					13
Asoc. de profesionales (médicos, profesores, veteranos)		2	1	1		1		2				7
Gremio o sindicato	2	3		2		4						11
Comité de juntas vecinales	8	2	6	3			1	4	1			25
Grupo religioso o espiritual	4	1	3			2		3	2			15
Partido político o asociación ciudadana												
Asoc. o grupo cultural (educación, arte, festividades, música)	1		1					1	1	1	1	6
Deportivo												
Cívico (Rotarios, Leones, etc.)	3	4	2	3	1	2		1			1	17
Total	23	14	15	9	5	10	2	12	4	1	2	97

Fuente: elaboración de Equipos Mori a requerimiento del autor.

asociaciones de profesionales y los grupos culturales, y de manera menos nítida los grupos deportivos. Sin embargo, como dijimos al empezar a tratar esta temática, conviene reiterar que todos estos matices se inscriben en un contexto de desconfianza generalizada.

3.4.2 *El grado de confianza respecto de las instituciones estatales y de la sociedad civil*

Respecto a la confianza en las instituciones del Estado y la sociedad civil, lo mismo en La Paz que en El Alto, el Presidente de la República es el que más respuestas positivas alcanza (37%). Respecto a los gobiernos municipales, tanto el de La Paz como el de El Alto están en una posición intermedia entre (mucho) confianza y desconfianza total, como era de esperar.

Cuadro 6
El Alto: confianza en instituciones estatales y de la sociedad civil
(según nivel educativo)

Institución que merece su confianza	Nivel más alto de instrucción al que llegó													% comparativo de 141 personas	
	Nin-guno	Bási-co	Inter-medio	Medio	Pri-aria	Se-cun-daria	Educ. Juv. Alt. (EJA)	Educ. Sec. Adult. (ESA)	Nor-mal	Univ. Públ. (Lic.)	Univ. Priv. (Lic.)	Post grado	Técni-co de univ.		Total
El sistema político boliviano	1	1	10	0	2	0	3	2	3	0	0	0	0	22	15,6
Los partidos políticos	0	1	2	1	2	0	1	0	1	0	0	0	0	8	5,7
El Congreso	2	0	3	1	2	0	1	0	0	0	0	0	0	9	6,4
El Presidente	2	1	14	6	2	2	17	2	4	1	0	0	1	52	36,9
El gobierno municipal	0	1	4	0	0	1	6	1	3	0	0	0	1	17	12,1
La prefectura	0	1	0	0	2	0	4	1	2	0	0	0	0	10	7,1
El comité de vigilancia	1	1	9	2	4	0	5	0	1	0	0	1	1	25	17,7
La junta vecinal	1	1	5	2	3	1	7	0	3	0	0	1	1	25	17,7

Fuente: elaboración de Equipos Mori a requerimiento del autor.

Cuando se toma en cuenta el grado de instrucción alcanzado, en El Alto se evidencia una mayor concentración relativa de confianza entre quienes optaron por la educación juvenil alternativa (EJA) y los que completaron el ciclo intermedio (cuadro 6). Algo similar sucede en La Paz entre quienes finalizaron la secundaria, el ciclo medio y llamativamente la universidad en algo más de un tercio de los licenciados, lo que muestra una coincidencia de varios segmentos a pesar de su diferente formación educativa (cuadro 7).

Cuadro 7
La Paz: confianza en instituciones estatales y de la sociedad civil
(según nivel educativo)

Institución que merece su confianza	¿Y cuál es el nivel más alto de instrucción alcanzado?														% comparativo de 211 personas
	Ninguno	Básico	Intermedio	Medio	Primaria	Secundaria	Educ. Juv. Alt. (EJA)	Educ. Sec. Adult. (ESA)	Normal	Univ. Públ. (Lic.)	Univ. Priv. (Lic.)	Post grado	Técnico de instituto	Total	
Sistema político boliviano	0	5	0	1	0	4	1	0	0	6	1	0	1	20	9,5
Partidos políticos	1	2	0	1	1	4	0	0	0	0	0	0	2	11	5,2
Congreso	0	3	1	1	0	3	1	0	0	1	0	0	2	12	5,7
Presidente	0	10	12	14	1	17	2	0	1	15	1	0	5	78	37,0
Gobierno municipal	1	0	4	3	0	7	0	0	0	5	0	0	1	22	10,4
Prefectura	0	1	1	2	0	9	0	0	0	4	1	0	4	23	10,9
Medios de comunicación	0	1	1	0	0	4	1	0	1	4	2	1	3	18	8,5
Comité de vigilancia	0	2	3	2	0	3	1	0	0	2	2	0	5	20	9,5
Junta vecinal	0	2	2	5	1	3	1	0	0	5	3	0	2	25	11,8
Sumatoria columnas															

Fuente: elaboración de Equipos Mori a requerimiento del autor.

Como adelantamos, ni los pobladores de la metrópoli paceña-alteña ni los bolivianos en general destacan por la confianza. Si a esto añadimos la referencia que aparece notoriamente como el hecho histórico más recordado (“la guerra del gas”), especialmente entre los varones y los jóvenes de El Alto (Mori 2008: 112 y 113), hay motivos para pensar

en éste como un espacio donde es necesario desplegar políticas que fortalezcan la cohesión y la convivencia ciudadana. “¡El Alto de pie, nunca de rodillas!” el estribillo que se oye corear en todas las manifestaciones cívicas y políticas de dicha ciudad, refuerza este perfil combativo, que a menudo parece más una amenaza que una sana afirmación del orgullo característico de sus pobladores. Incluso es comprensible una identidad militante, por las circunstancias del surgimiento de la ciudad de El Alto (inicialmente como barrio periférico de La Paz, etc.), pero la reiteración de este carácter corporativo (grupo cerrado), que en última instancia afirma un poder de dudoso carácter democrático de los dirigentes, está consolidándose de tal modo que ya es frecuente escuchar declaraciones de dirigentes de El Alto cual si allí estuvieran vigentes privilegios de extraterritorialidad, como la consigna más reciente, de prohibir las campañas electorales de opciones políticas distintas al oficialismo (última semana de agosto de 2009).

Hay numerosas investigaciones enfocadas al estudio de los jóvenes de sectores populares en La Paz y El Alto¹⁰, muchas de las cuales confirman este rasgo de rebeldía de las distintas agrupaciones de jóvenes. Es muy elocuente la descripción de un joven estudioso de la temática en un coloquio de investigadores:

... lo chojcho¹¹ es un nítido estigma antes que una identidad que pueda exhibirse con orgullo. “El de San Pedro le dice chojcho al del Cementerio, los de allí le dicen lo mismo a los de la Ceja y ellos, a los que están en la 16 de Julio. Son cadenas de segmentación muy vinculadas con la discriminación” (G. Guaygua, en Archondo 2000: 75).

10 Varios de ellos en el marco de convocatorias del Programa de Investigación Estratégica en Bolivia (PIEB) o la universidad de postgrado vinculada a ese programa (UPIEB). Cf. Samanamud et al. 2007, Íñiguez 2009, Archondo 2000 y Mollericona 2007.

11 “‘Chojcho’ es una persona que proviniendo de la cultura aymara, ha decidido ‘refinarse’, es decir, ensayar un ascenso social simbólico, escalar” (A. Balboa, en Archondo 2000: 75).

Hay, además del efecto cascada, una georeferencia cuyo punto de partida podríamos situar en la Zona Sur de la ciudad de La Paz. Vale la pena preguntarse si el efecto social discriminador cesaría al eliminar esa cúspide. Dado que está interiorizado en los diversos segmentos, mi propia respuesta tiende a ver el conjunto y actuar sobre el mismo en una suerte de interacción que podríamos llamar *intercultural*, pero que pasa también por la afirmación de lo propio en todos sus ámbitos, sabiendo que es cambiante y que “lo otro”, lo distinto, es —cuando menos— digno de respeto. Y en el mejor de los casos, también puede ser positivo para uno y por ello digno de adoptarse. Ésta que parece la conclusión de un académico no tan joven y más bien distante de ese “trabajo de campo” específico, es también la conclusión de otro joven investigador, autor de un trabajo cuyo título ya es sugerente: *Jóvenes hiphoppers aymaras en la ciudad de El Alto y sus luchas por una ciudadanía intercultural* (Mollericona 2007).

También es revelador el hecho de que todos los trabajos sobre jóvenes que hemos podido consultar tienen un enfoque cultural explícito, lo que parecería indicar que se trata de un ámbito especialmente atractivo para este segmento poblacional, relevante en la configuración del futuro inmediato, aunque se presenta poco perfilado en los datos de nuestra encuesta. Otro ámbito cercano a la temática que veremos enseguida es sin duda el de lo musical y lo escénico, que concita, asimismo, gran atención. Allí entrevemos un espacio susceptible de intervenciones con orientación de desarrollo democrático y cívico de enorme potencial, que muestra sintonía con uno de los hallazgos sobre los grupos culturales y grupos deportivos, establecido con cierto grado de confianza en nuestra encuesta.

3.5 De la fiesta

Si tomamos dos importantes libros de referencia sobre la fiesta: el celebrado de Roger Caillois (1942), inspirado en la escuela francesa de sociología del primer tercio del siglo XX y los enriquecimientos poste-

riores bajo la guía de Mauss, Dumézil y Bataille —con todos sus recaudos sobre las dificultades de formular una teoría de la fiesta—, y otro mucho más cercano a nuestro contexto, el de Albó y Preiswerk (1986) sobre la fiesta del Gran Poder, queda claro que lo que define la fiesta en general, y la de La Paz en particular, es el exceso, el desenfreno. Por ello resulta algo sorprendente el que nuestros estudiosos locales, por lo demás agudos, quizá a causa de sus preocupaciones teológicas, repitan los términos ‘derroche’ y ‘desmesura’ con inusitada frecuencia en su texto.

Por eso, reencauzar el sentido de la fiesta como una energía de rutina de desarrollo es un despropósito. Las fiestas son, por definición, momentos de excepción precisamente para que “lo normal”, lo cotidiano, sean tolerables. Indudablemente, en el área metropolitana que nos ocupa se celebran demasiadas¹², sobre todo si aspiramos a mejorar las condiciones de vida actuales. Lo que ya está ocurriendo es que se deriven ofertas turísticas para incrementar los participantes-espectadores y que se aproveche la venta de servicios. El otro elemento genérico que Albó y Preiswerk (*op. cit.*) destacan de la fiesta es su carácter de ingrediente cohesivo, de lubricante social, que efectivamente percibimos a menudo.

La encuesta que estamos analizando nos proporciona algunos datos relevantes al respecto. La fiesta del Gran Poder es reconocida por el 51% de todo nuestro universo encuestado como la celebración popular que mejor identifica a la ciudad de La Paz (proporción que llega al 58% para los habitantes de esta ciudad). Según el 34% del total de los encuestados, la celebración que mejor identifica a la ciudad de El Alto es el desfile cívico del 6 de Marzo (opinión que alcanza al 35% de los encuestados alteños). No deja de resultar sorprendente el hecho de que, como manifestación cultural identificadora de La Paz y El Alto, la feria

12 Édgar Arandía, un ex viceministro del actual gobierno, declaraba en un programa emitido en 2009 por Radio Cristal que en La Paz (área metropolitana) hay más fiestas que días del año.

de Alasitas queda relegada a un segundo puesto en el conjunto (con el 26% y el 18%, respectivamente). Entre los encuestados de La Paz alcanza el 27% y para los alteños llega al 31%. Por su parte, los municipios de Achocalla y Mecapaca también reconocen la importancia de la tradicional feria como elemento identificador de las dos urbes: el 21% de los encuestados en Achocalla y el 13% en Mecapaca le asignan el primer lugar para El Alto, y ambas coinciden en el 17% para La Paz (Mori 2008: 106).

Por ello, se podría pensar en disminuir algunas fiestas zonales¹³ y concentrar esfuerzos para hacer de las Alasitas un espacio de concurrencia, ya que por sus características no es una celebración de un solo día, sino más bien una feria, y está ya muy fuerte la idea comercial que podría vincularse más como estimulante de la producción artesanal e industrial local (por ejemplo productos de madera, incluidos muebles, o artesanía y utensilios de uso doméstico en general).

La feria de la 16 de Julio en El Alto va ganando reconocimiento por su especial dinamismo y por haberse constituido en el punto de convergencia de actividades económicas de tan importante urbe. Contamos con una investigación de enfoque innovador (Yampara, Mamani y Calancha 2007) que, si bien es todavía muy preliminar, sugiere no obstante su potencialidad en clave de la sensibilidad intercultural, y muy a tono con el encadenamiento producción-feria-fiesta (*op. cit.*: 93) que quisimos proyectar aquí, siquiera en el plano propositivo.

13 Incluso el carnaval, la fiesta del exceso por antonomasia, aparece como muy débilmente asociada a la identidad paceña o alteña, con 5% en cada caso; lo que resultaría inconcebible en el caso de Oruro.

4. A modo de conclusiones y un par de recomendaciones

Es indudable que La Paz y El Alto mantienen varios rasgos en común en relación a ciertos temas que hemos venido explorando aquí a partir de los datos de la encuesta. También es evidente —y eso fue lo que más destacamos— la existencia de contrastes en cuestiones de identidad y posibilidad de capital social. Al ser La Paz una urbe más antigua, contiene sectores sociales con mayor poder adquisitivo, lo que, unido a la segmentación propia de una sociedad (¿post?) colonial con resabios de discriminación, ayuda a explicar esa innegable orientación reivindicativa de El Alto, expresada en el papel protagónico que esta ciudad desempeñó en la crisis política de octubre de 2003, y que es un elemento clave en la circunstancia política actual.

En el país en general, y en El Alto y las zonas populares de La Paz en particular, no hay duda de que estamos atravesando una fase de autovaloración de lo propio, representado en gran medida por lo andino-aymara. Muchos aspectos de la democracia real no corresponden a las expectativas asociadas a un ideal de democracia (Sorj 2005), y aunque este desencanto es un fenómeno que trasciende nuestras fronteras, en nuestro país como en otros tiene vinculación visible con el renacer étnico-cultural. Frente a lo dicho sobre la discriminación y los antecedentes de un amplio horizonte temporal, ese espacio de (auto)reconocimiento ganado es sin duda un avance. Empero, tal como sucede en una escala restringida, el exceso es también un desequilibrio.

Los datos que corroboran las limitaciones de las características del capital social, incluso las referidas a la identidad, no se convertirán en resortes para el desarrollo si no tienen un horizonte intercultural y explícitamente democrático, que asuma tanto los derechos propios como los ajenos: ése es el universalismo requerido. Combinarlo con las especificidades de cada trayectoria histórica particular es lo más coherente con la diversidad. En cambio, la imposición (el resurgimiento de la tentación autoritaria) y la dispersión (la indiferencia respecto al otro) resultan to-

talmente opuestas o cuando menos insuficientes frente a la posibilidad de la lucidez democrática, que no está reñida con los afectos de la convivencia ciudadana.

El hecho de que la afirmación identitaria en general —y la identidad étnica en particular— forme parte de movimientos de gran alcance en el tiempo (Wolton 2004) no implica necesariamente que éste sea el único lugar donde debemos buscar los elementos para aprovechar el orgullo de lo propio y, de manera más amplia, la afirmación en el mundo como propio (¿es dilema el de Urquiza 2006?, ¿acaso el “saco de *aparapita*” puede ser más que nostalgia?).

Podríamos repetir aquí las recomendaciones de Sánchez (2003: 30-32) pensadas para municipios nacionales, o aquellas indicaciones para ámbitos más de tipo comunitario (Durston 1999: 116). Sin embargo, preferimos algo que intuimos posible y efectivo por lo dicho en este documento, pero también por haber visto algunos efectos en relación a desarrollos como el movimiento Wayna Tambo, en particular su radioemisora y los programas que difunde. A propósito de emprendimientos de este tipo, nos permitimos añadir nuestra propia propuesta: un centro de lectura y formación¹⁴. Éste tendría que estar vinculado a la cultura letrada, no sólo con literatura del país, sino también con la latinoamericana y la universal. Una biblioteca de tales características, dotada de todos los soportes y recursos audiovisuales disponibles en cualquier centro moderno, podría potenciar la predisposición para la interculturalidad democrática que deseamos impulsar.

Una segunda propuesta, que podría estar relacionada con la anterior, es de orientación más práctica: estaría destinada a reforzar cierta tendencia a la tecnificación, a la formación de destrezas técnicas que el mercado laboral demanda al centro manufacturero potencialmente

14 Esta recomendación coincide con uno de los hallazgos más importantes del ejercicio de regresión en el modelo estadístico del trabajo de Lucía Casanovas que acompaña a este texto.

más importante del país y en vínculo con el estímulo que supondría potenciar una feria como la de Alasitas en su ámbito productivo. Para concretar una iniciativa como la descrita, no debería ser difícil conseguir aportes privados y de la cooperación internacional —incluidas fundaciones paceñas—, además de recursos humanos dispuestos a proyectar su compromiso cívico algo más allá de los linderos de cada ciudad.

Bibliografía¹⁵

AA VV

2004 *Informe evaluación rápida de El Alto*. La Paz y El Alto: USAID (versión digital en pdf).

Albó, Xavier

2002 *Pueblos indios en la política*. La Paz: CIPCA y Plural editores.

Albó, Xavier, Thomas Greaves y Godofredo Sandóval

1983 *Chukiyawu. La cara aymara de La Paz. III Cabalgando entre dos mundos*. La Paz: CIPCA.

Albó, Xavier y Matthias Preiswerk

1986 *Los señores del Gran Poder*. La Paz: Centro de Teología Popular.

Archondo, Rafael

2000 “Ser ‘chango’ en El Alto: entre el rock y los sikuris”. *T’inkazos* N° 6. Revista de Ciencias Sociales, La Paz: PIEB.

Barragán, Rossana

2007 “Más allá de lo mestizo, más allá de lo aymara: Organización y representaciones de clase y etnicidad en La Paz”. *Decursos* N° 17 y 18. Cochabamba: CESU-UMSS.

15 Algunas referencias hemerográficas se encuentran consignadas en notas de pie de página.

Caillois, Roger

1942 *El hombre y lo sagrado*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.

Civicus

2005 *De la movilización al impacto. Índice Civicus de la sociedad civil en Bolivia*. La Paz: CIPCA, CRS y Civicus.

Durston, John

“Construyendo capital social comunitario”. *Revista de la CEPAL* N° 66. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.

INE

2002 *Distribución de la población por municipios*. La Paz: Instituto Nacional de Estadística. Serie I, volumen 1, separata.

Íñiguez C., Erick

2009 *Informe Grupo Focal: Kopajira Ari, La Paz*. La Paz: U-PIEB.

Kliksberg, Bernardo

1999a “La desigualdad, enemiga cabal del crecimiento”. *Le Monde Diplomatique* N° 4. Edición Cono Sur, octubre.

1999b “Capital social y cultura, claves esenciales del desarrollo”. *Revista de la CEPAL* N° 66. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina.

Mollericona, Juan

2007 *Jóvenes hiphoppers aymaras en la ciudad de El Alto y sus luchas por una ciudadanía intercultural*. La Paz: U-PIEB e IBASE.

Mori, Equipos

2008 *Informe sobre encuestas, Proyecto Integrado para la Medición del Capital y la Identidad* (no publicado). La Paz: FES-ILDIS.

Putnam, Robert *et al.*

1993 *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, Nueva Jersey: Princeton University Press.

- Ríos Cázares, Alejandra y Julio Ríos Figueroa
1999 “Capital social y democracia: una revisión crítica de Robert Putnam”. *Política y Gobierno* Vol. VI, N° 2. México.
- Samanamud, J., C. Cárdenas y P. Prieto
2007 *Jóvenes y política en El Alto*. La Paz: PIEB.
- Sánchez S., Rolando
2003 *El desarrollo pensado desde los municipios. Capital social y despliegue de potencialidades locales*. La Paz: PIEB.
- Seligson y Moreno
2008 *Cultura política de la democracia en Bolivia*. La Paz: USAID y LAPOP.
- Sen, Amartya K.
2007 *Identity and Violence. The Illusion of Destiny*. Nueva York y Londres: W. W. Norton.
- Sorj, Bernardo
2005 *La democracia inesperada*. Buenos Aires: Prometeo Libros y Bononiae Libris.
- Thévoz, L. y Ernesto Velasco
1998 “La dinámica de los procesos municipales de implementación de la LPP”. En: Gonzalo Rojas Ortuste y Laurent Thévoz (coords.), *Participación Popular. Una evaluación-aprendizaje de la Ley. 1994-1997*. La Paz: Viceministerio de Participación Popular y Fortalecimiento Municipal.
- Urquiza, Carlos
2006 *La Paz: ¿saco de aparapita o metrópoli andina?* La Paz: FES-ILLDIS.
- Verdesoto, Luis y Moira Zuazo
2006 *Instituciones en boca de la gente*. La Paz: FES-ILLDIS.

Wanderley, Fernanda

2004 *Reciprocity without Cooperation*. Doctoral Dissertation. Nueva York: Universidad de Columbia.

Wolton, Dominique

2004 *La otra mundialización. Los desafíos de la cohabitación cultural global*. Barcelona: Gedisa.

Yampara, Simón, Saúl Mamani y Norah Calancha

2007 *La cosmovisión y lógica en la dinámica socioeconómica del qhatu/feria 16 de Julio*. La Paz: PIEB.

II.

Estado de situación del capital social desde una perspectiva económica: el caso de las ciudades de La Paz y El Alto

Lucía Casanovas Urday

1. Introducción

Con el objetivo de construir una base de datos empírica que permita hacer un análisis del estado de situación del contexto cultural e identitario de los altopaceños en una perspectiva de desarrollo económico, la Fundación Friedrich Ebert Stiftung-Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FES-ILDIS), en el marco del Proyecto Integrado para la Medición del Capital Social y la Identidad, levantó, a finales de 2008, una encuesta en las ciudades de La Paz y El Alto y las localidades de Achocalla y Mecapaca. El contenido de la boleta estaba diseñado para obtener una radiografía de la identidad, valores, creencias y sociabilidad de los altopaceños, considerando además la relación de ese contexto sociocultural con la economía del departamento.

En ese marco, y sobre la base del cuestionario anteriormente mencionado, en el presente trabajo se realiza un análisis del capital social de los altopaceños desde una perspectiva del desarrollo económico. Este texto se encuentra estructurado de la siguiente manera. En la primera parte se describen los principios básicos de la teoría económica y los mecanismos mediante los cuales éstos pueden interactuar con el capital social, conduciendo a resultados eficientes capaces de incrementar el bienestar de las personas.

En la segunda parte se analizan y describen los resultados de investigaciones empíricas que respaldan —y a su vez se sustentan en— la teoría anteriormente mencionada. Allí se describe la evidencia empírica del capital social tanto en el comportamiento de las unidades productivas como en el de los individuos. Para concluir la segunda parte, se replica un modelo desarrollado en 1999 en el que se evalúa la significación o importancia del capital social en la reducción de la probabilidad de percibir bajos ingresos.

Los resultados del modelo evidencian que las personas que tienen acceso a la educación, que cuentan con un trabajo asalariado, que pertenecen a al menos un grupo y que pertenecen al sexo masculino tienen menor probabilidad de percibir bajos ingresos. Por otra parte, no se encontró evidencia de que el tipo de capital social (relacionado a factores económicos o no) o el tipo de beneficio que los encuestados perciban de los grupos a los que pertenecen tengan un efecto significativo en la generación de ingresos.

Adicionalmente, se demostró que el hecho de percibir bajos ingresos, así como residir en La Paz (en contraposición a residir en El Alto o en alguna de las dos localidades suburbanas analizadas) son variables inversamente relacionadas con la probabilidad de formar parte de un grupo.

2. La relación entre el capital social y la teoría económica

2.1 El punto de partida: una breve revisión de los principios de la teoría económica

Formalmente la economía se define como la ciencia que estudia la asignación eficiente de recursos escasos. En este contexto, la microeconomía estudia el comportamiento de los agentes económicos, las características de su interacción y la bondad de los resultados obtenidos.

Así, en el marco de este estudio asumimos algunos postulados básicos de la teoría económica. En su libro *La riqueza de las naciones* Adam Smith postulaba que, si bien los individuos se comportan de manera racional persiguiendo su propio interés, el resultado general de tal comportamiento individualista es, no obstante, beneficioso para la sociedad en su conjunto. Esto implica que, a través de los precios, el mercado tiene la virtud de transmitir toda la información necesaria de manera que los actores económicos puedan realizar las transacciones que les aporten el mayor beneficio, garantizando al mismo tiempo que cada individuo reciba una retribución equivalente al aporte realizado y, consiguientemente, permitiendo que se alcance la eficiencia en la asignación de los recursos de una sociedad. Adicionalmente, el mercado garantiza que la asignación de bienes y servicios dependa de la voluntad de los actores involucrados y que no sea definida arbitrariamente.

La formalización de estos conceptos y la derivación de las condiciones bajo las cuales los mercados alcanzan resultados eficientes se conoce como teoría del equilibrio general. De acuerdo con esta teoría, si las interacciones económicas se realizan bajo la acción de los mercados, ninguna intervención adicional tendría la capacidad de incrementar la eficiencia de los resultados alcanzados. Esto implicaría que, siguiendo la terminología empleada por los economistas, el mercado tiene la virtud de promover asignaciones que son eficientes en el sentido de Pareto¹.

Sin embargo, y como se ha discutido y constatado a lo largo del tiempo, estos principios de la teoría económica presentan dos deficiencias importantes en el momento de aplicarlos a la realidad. Primero, si bien la teoría económica sostiene que los mercados logran asignaciones efi-

1 Una asignación es eficiente en el sentido de Pareto cuando no existe otra asignación posible que sea preferida por todos los actores involucrados o, entendido de otra manera, un agente no puede mejorar su situación actual a no ser que otro agente empeore.

cientes (primer teorema del bienestar²), esta teoría no establece nada en cuanto al tipo de distribución resultante de la interacción de mercado; es más, está demostrado que existe un límite al monto de distribución que puede ser alcanzado si se consideran únicamente las fuerzas del mercado. En estas circunstancias, la teoría económica propone “redistribuir” los recursos que cada agente económico tiene antes de las interacciones de mercado (dotaciones iniciales) de manera que, como consecuencia de las transacciones de mercado, se promueva el logro de un resultado más equitativo absteniéndose de imponer distorsiones al mecanismo de distribución (segundo teorema del bienestar³). Por consiguiente, la teoría económica respalda formalmente el que temas relacionados con la eficiencia sean tratados separadamente de aquellos relacionados con la equidad. El análisis y discusión de estas premisas son amplios y complejos, pero quedan fuera del alcance de este trabajo.

Segundo, los teoremas del bienestar están contruidos sobre una serie de supuestos que, por lo general, no se cumplen en la realidad. Entre estos supuestos resaltan la existencia de competencia perfecta, mecanismos para forzar el cumplimiento de contratos, información perfecta, la inexistencia de costos de transacción, entre otros. Al igual que en el caso anterior, lo que recomienda la teoría económica es resolver los problemas directamente evitando introducir distorsiones a los mercados. Esto implica por ejemplo, reforzar la ley y el orden, crear instituciones que puedan difundir información así como mecanismos para que los actores económicos internalicen las externalidades⁴ que generan y asuman así los beneficios o costos asociados a ellas.

-
- 2 El primer teorema del bienestar postula que todo equilibrio walrasiano es eficiente en el sentido de Pareto, entendiéndose por equilibrio walrasiano aquel que resulta de que todos los agentes persigan sus propios intereses.
 - 3 El segundo teorema del bienestar postula que cada asignación que sea eficiente en el sentido de Pareto puede ser respaldada como un equilibrio walrasiano con el tipo correcto de dotaciones iniciales.
 - 4 Externalidades: efectos económicos que no son tomados en cuenta en los cálculos de los agentes económicos y, por tanto, no están reflejados en los precios que transmite el mercado.

2.1.1 *Economía y bienestar*

Según la teoría económica, el bienestar de las personas se mide a través de lo que se conoce como la función de utilidad. La utilidad se entiende como el nivel de satisfacción que un agente alcanza al tener acceso a distintas combinaciones de bienes y servicios. Dado que la utilidad no es una variable observable, matemáticamente los economistas han tenido la habilidad de transformarla y visibilizarla a través de una función equivalente representada por el monto de dinero necesario para poder adquirir los bienes y servicios mencionados anteriormente⁵.

Por consiguiente, el bienestar general de una economía está dado por la sumatoria del bienestar de cada individuo que, a su vez se aproxima a través del dinero del que dispone y que le facilita el acceso a los bienes y servicios que desea. Esto implica que tanto el ingreso como el gasto en consumo son buenas aproximaciones del nivel de bienestar de un individuo en un determinado periodo de tiempo⁶.

El premio Nobel de economía Amartya Sen (1982) enriqueció este concepto incorporando al análisis el valor de la elección personal en el alcance del bienestar y por ende del desarrollo, definiendo desarrollo como “la posibilidad de convertir el ingreso en la capacidad para poder vivir la vida que se valora”. En este sentido, al evaluar el bienestar no se considerarían únicamente los resultados (como por ejemplo el consumo efectivo), sino el hecho de que la persona haya tenido la posibilidad de escoger entre varias opciones. Por tanto, si bien el ingreso sigue siendo una aproximación aceptable a la utilidad, éste no es sino uno entre muchos otros factores que, de ser aprovechados, redundarían en un bienestar verdadero para el individuo.

5 Lógicamente, bajo esta perspectiva, todo lo que genera utilidad debería poder comprarse, supuesto que no siempre se cumple.

6 Adicionalmente, este concepto considera implícitamente el poder adquisitivo de los individuos. En este sentido, las variaciones en precios o la inflación son entendidas como una amenaza al bienestar de las personas.

A pesar de la compatibilidad de ambas aproximaciones a la definición de bienestar, en ciertos casos resultan irreconciliables. Por ejemplo, existen bienes como la ausencia de contaminación, la ausencia de congestión vehicular o la biodiversidad que aunque pueden situarse entre las opciones deseables o no deseables de un individuo, no están incorporadas en los mercados y, por tanto, difícilmente cuentan con un precio asociado o pueden ser adquiridas en mercados formales. De manera similar, existen algunos bienes y servicios cuyo precio no refleja necesariamente su abundancia o escasez en el mercado. Este puede ser el caso de los servicios de salud y educación que, si bien son ofrecidos a precios más bajos a fin de alcanzar una mayor cobertura, el exceso de demanda generalmente resulta en racionamiento y, al final de cuentas, los individuos se ven privados de un acceso real a tales servicios. De esta manera, conceptos como el de desarrollo humano pueden resultar de mayor trascendencia que conceptos como el de desarrollo económico.

Sin embargo, el ingreso sigue siendo una variable útil debido principalmente a que es observable y a que, a pesar de no incorporar todas las dimensiones del desarrollo, sigue constituyéndose en una buena aproximación del bienestar.

2.2 El capital social

Para que el capital social sea un elemento relevante de análisis económico, tiene que existir algún mecanismo a través del cual éste sea incorporado en el marco conceptual desarrollado anteriormente. En este sentido, es importante entender a cabalidad cuál es el significado del capital social. Existe una amplia gama de definiciones relacionadas al concepto de capital social. Algunas de las más importantes se describen a continuación.

7 Todas las referencias sobre las definiciones de capital social fueron extraídas de Durlauf y Fafchamps (2005).

De acuerdo con Coleman (1990)⁷, el capital social está constituido por las “organizaciones sociales”, ya que éstas aumentan la posibilidad de “alcanzar metas” que no se podrían alcanzar en su ausencia o que solo podrían ser alcanzadas si se incurriera en costos mayores. En ese mismo sentido, Putnam, Leonardi y Nanetti (1993) definen el capital social como las “características de la organización social”, tales como la confianza, normas y redes que pueden incrementar la “eficiencia” de la sociedad. En ambos casos la definición de capital social implica una externalidad grupal positiva.

Por otra parte, Fukuyama (1997) define el capital social como la existencia de un “*set* de reglas o normas informales” que se “comparten” entre miembros de un grupo y que permiten la “cooperación” mutua. Sin embargo, el autor limita las normas que producen capital social a aquellas que incluyen virtudes ciudadanas como el decir la verdad, cumplir con las obligaciones y la reciprocidad.

Asimismo, Putnam (2000) define el capital social como las “redes sociales y normas de reciprocidad y confianza” que surgen de las conexiones entre individuos. Ostrom (2000), lo define como el “conocimiento, entendimiento, normas, reglas, y expectativas” sobre patrones de conducta con los que los “grupos” de individuos cuentan. Lin (2001) define el capital social desde una perspectiva “operacional” como los “recursos” que se encuentran incorporados en las “redes sociales” y a los que tienen acceso y usan algunos actores para realizar acciones específicas. Finalmente, Bowles y Gintis (2002) definen el capital social como “confianza”, la “preocupación” por las personas asociadas a uno, la voluntad de vivir con arreglo a las “normas de la comunidad” a la que uno pertenece y de castigar a aquellos que no lo hacen.

A efectos de este trabajo, existen algunas coincidencias en las definiciones que es importante resaltar ya que estas coincidencias serán la base sobre la cual se desarrollará el resto del documento:

- i. El capital social es social porque nace de interacciones sociales, que no son de mercado y que, sin embargo, tienen efectos económicos. Esto implica que el capital social es una externalidad y representa “recursos” incorporados en las relaciones sociales (grupos) y no en los individuos.
- ii. Estas externalidades se alcanzan a través de la confianza, normas y valores compartidos que inciden en las expectativas y el comportamiento de los participantes de estas relaciones sociales.
- iii. Por consiguiente, las ventajas del capital social resultan de modalidades informales de organización basadas en redes sociales y asociaciones.

En suma, el estudio del capital social es el estudio de procesos basados en redes que generan resultados beneficiosos para los individuos (o para las unidades productivas) que forman parte de tales redes.

2.3 El capital social y la teoría económica

Después de las anteriores precisiones y aclaraciones tanto de los principios básicos de la teoría económica como de las definiciones de capital social, es importante ilustrar algunos mecanismos a través de los cuales ambos interactúan y, asimismo, intentar entender —desde una perspectiva económica— la manera en que las redes sociales pueden generar resultados beneficiosos para los individuos que las integran. En este sentido, el interés en el capital social supone entender cómo, en ámbitos donde no se cumplen los supuestos para alcanzar los resultados previstos por el primer teorema del bienestar, se pueden no obstante generar resultados socialmente eficientes que incidan de una manera positiva en el bienestar de las personas.

Por consiguiente se describen a continuación los mecanismos a través de los cuales el capital social puede disminuir las ineficiencias debi-

das a la ausencia de información perfecta o resolver problemas de falta de coordinación entre agentes económicos⁸.

2.3.1 *Capital social y confianza*

La confianza, entendida como una expectativa positiva respecto al comportamiento de otro agente, es esencial para la efectiva implementación de los intercambios de mercado. Desde un punto de vista racional, para confiar en una persona y, consiguientemente, verificar transacciones de mercado con ella debemos suponer que tiene los incentivos necesarios para comprometerse y comportarse de manera correcta. Estos incentivos pueden estar relacionados con el sentimiento de culpa o el temor ya sea a la acción legal, a algún otro tipo de acción coercitiva, a arruinar una relación de largo plazo o a perder la reputación frente a otras personas. Por tanto, cabe esperar que una persona cumpla un contrato si el costo de no cumplirlo es superior al costo de cumplirlo.

Por lo general, un sistema judicial eficiente representaría un costo suficiente como para que los agentes desechen los incentivos a incumplir sus compromisos. Sin embargo, en situaciones en las que tal sistema sea inexistente o la acción legal sea muy costosa, factores como el sentimiento de culpa, el temor a estropear una relación de largo plazo y el temor a perder una buena reputación podrían cobrar una especial importancia. Adicionalmente, dado que:

8 En este punto es importante resaltar que otro mecanismo, quizás más eficiente para proveer de información, fortalecer la confianza y promover la coordinación estaría dado por la consolidación de instituciones formales. Sin embargo, en los países en desarrollo es muy posible que los individuos tiendan a depender más de sus relaciones interpersonales ya que el desarrollo institucional es muy elemental o hasta inexistente. En un estudio de Putnam (2000) se demostró que en Estados Unidos la pertenencia a clubes formales e informales ha disminuido desde 1950 y no existe relación con el desenvolvimiento de la economía. En este sentido, en su trabajo North (2001) deduce que los clubs y las redes pueden ser más importantes a niveles intermedios de desarrollo.

- la información sobre cualquier tipo de incumplimiento se puede difundir con mayor rapidez entre los miembros de un grupo,
- es posible que en el interior de una red existan relaciones afectivas que se quiera preservar,
- en general, el núcleo de interacción de un individuo estará más relacionado con el grupo al que pertenece, los incentivos de incumplimiento de un individuo que forma parte de una red para con otro de la misma red serán mucho menores⁹.

Por otra parte, la confianza cobra mayor importancia cuando el contrato implica un intervalo intermedio de tiempo. En muchos mercados (crédito, trabajo, seguros) el intervalo de tiempo es inherente al contrato ya que, por definición, una parte cumple con sus obligaciones antes que la otra. En estos casos la reputación entre individuos y comunidades juega un papel aún más importante en crear un ambiente favorable al comercio. Por consiguiente, contar con el aval de un grupo, o simplemente pertenecer a un grupo que goza de reconocidas de honestidad y cumplimiento, facilita el acceso de sus miembros a los beneficios de distintos mercados.

En este sentido, existen estudios que respaldan la noción de que compartir etnicidad o religión son elementos que favorecen el establecimiento de confianza. Más aún, Knack y Keefer (1997) descubrieron que la confianza es mayor en sociedades con niveles de ingreso similares, entre personas más educadas y poblaciones más homogéneas. Este estudio se respalda en el hecho que la confianza se puede generar con mayor facilidad si no existen dificultades de comunicación por diferencias en lenguas o culturas que puedan dar lugar a:

9 Este argumento fue uno de los más importantes para el desarrollo del crédito solidario en el que se otorgaba crédito a un grupo de personas y se suponía que la presión del grupo era lo suficientemente fuerte para evitar el riesgo de sanción moral o riesgo de incumplimiento.

- discriminación explícita,
- discriminación implícita (que se tomen decisiones sobre la base de características observables como etnicidad para aproximar otras no observables como habilidad —si existiera una probable correlación entre ellas—, y
- la conformación de grupos sobre la base de estas diferencias (“efectos de grupo”: mayor información interna a un grupo, por lo que se abstienen de interactuar con otros).

En conclusión, la pertenencia a una red o la interacción dentro de la misma puede permitir a los individuos acceder a mejor información (o a que agentes externos accedan a mejor información sobre ellos), aspecto que promueve la confianza y, por consiguiente, facilita el acceso a mercados como el crediticio o el laboral, resultando en un claro beneficio económico.

2.3.2 *Capital social y coordinación*

En los países pobres existen situaciones en las que el Estado debería intervenir para asegurar la provisión de bienes públicos. Sin embargo, su limitada base impositiva y escasa capacidad organizativa le dejan poco margen de acción. En tales casos la acción colectiva (coordinación) puede servir parcialmente como sustituto del Estado.

La teoría de juegos ha provisto una forma de pensar en instituciones, leyes, contratos y gobiernos corporativos que nos permite entender cuál es la respuesta de un agente económico que le hace posible maximizar su utilidad esperada bajo un supuesto relacionado al comportamiento del otro agente. En ausencia de coordinación, las acciones del otro agente se pueden basar únicamente en supuestos y, muchas veces, la solución que escoge el agente en cuestión, a pesar de ser eficiente, no es la que logra la mejor distribución de beneficios a los participantes¹⁰.

10 Un ejemplo claro de este tipo de juegos es el conocido dilema del prisionero en el que el equilibrio del juego está dado por la situación en la que ambos prisioneros, interrogados de manera independiente, deciden delatarse mutuamente incluso cuando el pago a esta acción es menor que en el caso en que decidieran cooperar.

En otras palabras, es del interés de ambos jugadores el coordinar pero, en ausencia de un contrato o de mecanismos para hacerlo cumplir, ambos están imposibilitados para comprometerse de una manera creíble.

Por ejemplo, Platteau y Seki (2002) estudiaron el comportamiento de los pescadores japoneses, quienes utilizaban la coordinación para reducir sus costos (intercambiaban información sobre la ubicación de los peces) y así incrementar beneficios (coordinaban el momento de la llegada a la costa para maximizar los precios a los que podían vender su producto). En ausencia de mecanismos de coordinación es muy posible que la persona que conozca la ubicación de los peces la utilice para su propio beneficio o que alguno de los pescadores decida adelantarse y alcanzar la costa antes ya que, al ser el primero, puede cobrar precios más altos. Si bien este comportamiento puede ser altamente beneficioso en algunas oportunidades (cuando se cuenta con la información necesaria y cuando se tiene la posibilidad de alcanzar la costa antes que los demás), ningún actor tiene la certeza de contar con esas ventajas siempre y, por tanto, la única forma de garantizar estabilidad en los beneficios posibles es la coordinación.

El incorporar los conceptos de rivalidad y altruismo al análisis de la teoría de juegos permite entender con mayor claridad los efectos de la presencia de capital social en la coordinación de actores económicos y, consiguientemente, en los pagos a los participantes. Se entiende por rivalidad la medida en la que la utilidad de un agente se ve afectada negativamente por la utilidad de los otros. En este contexto, los agentes preferirían sacrificar su pago¹¹ con tal de que el otro agente no reciba un pago mayor, aspecto que resulta en una pérdida de eficiencia en la

11 En la teoría de juegos se entiende por beneficios las ganancias del juego que a su vez se constituyen en la medida del bienestar de los jugadores. En este contexto, el bienestar de la economía al que se hace referencia está dado por la sumatoria de estas ganancias.

economía. Por el contrario, si consideramos el altruismo como la medida en la que la utilidad de un agente se ve afectada positivamente por la utilidad de los demás, al introducir esta variable en un juego común el equilibrio está constituido por una asignación eficiente que además premia con los mayores pagos a los participantes. Con altruismo los jugadores internalizan las externalidades que causan a los otros y, consiguientemente, cada agente valora más la eficiencia o bienestar global y la sumatoria general de pagos es la mayor posible.

Por ejemplo, existe un juego denominado “la tragedia de los comunes” en el que interactúan dos campesinos que comparten el área de pastoreo y tienen la posibilidad de escoger el tamaño del ganado que sacarán a pastar. Si ambos escogen al ganado mayor existirá sobrepastoreo, lo que resultaría en una menor producción de leche. Sin altruismo, el equilibrio está dado porque ambos campesinos optan por pastar su ganado mayor. Sin embargo, cuando se incorpora la variable altruismo, los beneficios de los agentes se modifican y el equilibrio está dado por el pastoreo del ganado menor resultando en un mayor beneficio para ambos jugadores y, consiguientemente, para la economía en su conjunto.

En este contexto se puede concluir que, si el capital social promueve actitudes altruistas entre los miembros de una red o grupo, en presencia de capital social las comunidades actuarían de manera tal que les permita maximizar el bienestar general, potenciando tanto la contribución voluntaria al bien público como la confianza necesaria para resolver conflictos entre intereses contrapuestos y reduciendo el temor al *free riding*¹².

12 Se entiende que un agente es *free rider* (polizón) cuando consume más de lo que le correspondería de un recurso o no asume una parte equitativa del costo de su producción.

2.3.3 *Capital social, eficiencia y equidad*

A través de dos ejemplos (confianza y coordinación) se ha demostrado cómo el capital social puede estar vinculado a un beneficio económico para todos los individuos involucrados. Sin embargo, en este punto vale la pena volver a resaltar que la acción de los grupos y redes lleva a soluciones calificadas como “la segunda mejor” (*second best* en inglés), ya que la solución óptima, como se mencionó en la parte inicial de este trabajo, debería estar siempre relacionada con la resolución directa de los problemas, promoviendo más bien instituciones formales y organizaciones estatales. Esta afirmación se respalda en el hecho de que, a diferencia de las instituciones que (en teoría) son beneficiosas para toda la sociedad, los grupos y redes a menudo tienen consecuencias redistributivas que pueden ser inequitativas debido a que, por definición, tienen cobertura limitada. En este sentido, la pertenencia a un grupo puede ser no solamente beneficiosa para sus miembros, sino además perjudicial para las personas que quedan fuera del mismo. Por tanto, si la sumatoria de estos dos efectos (el beneficio de los miembros del grupo y el perjuicio de los no miembros) no es positiva, las redes y los grupos serían perjudiciales para la sociedad en su conjunto, pudiendo incluso incrementar la polarización entre incluidos y excluidos, dando lugar a equilibrios esencialmente ineficientes.

3. **Evidencia empírica: el papel del capital social en la economía**

En la sección anterior se describieron los conceptos teóricos que servirán como base para desarrollar el resto del trabajo. En esta sección se intentará una aproximación a la evidencia empírica relacionada con el papel del capital social en la economía, desde la perspectiva del contexto nacional. La presente sección se dividirá en dos partes. En la primera se expondrá un resumen de los principales resultados obtenidos en dos

trabajos de investigación que estudiaron el papel del capital social cuando el sujeto de análisis son las unidades productivas.

En cambio, en la segunda parte, el análisis se concentrará en investigar la relación entre el capital social y la generación de ingresos cuando el sujeto de estudio son las personas naturales. Esta sección se basará en una investigación realizada en 1999, y será complementada con la descripción de los principales resultados de la encuesta base del Proyecto Integrado para la Medición del Capital Social y la Identidad, impulsado por la Fundación Friedrich Ebert Stiftung-Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (FES-ILDIS) en las ciudades de La Paz y El Alto y las localidades de Achocalla y Mecapaca a finales de 2008. Adicionalmente, se presentarán los resultados de un modelo econométrico diseñado para estimar los factores determinantes de la generación de ingresos a partir de la información disponible, utilizando además variables para aproximar la importancia del capital social.

3.1 El capital social y el comportamiento de las unidades productivas

En esta sección se describirán las conclusiones del trabajo de investigación de Fernanda Wanderley (2004) “Reciprocity without cooperation. Small producer networks and political identities in Bolivia” y del Informe Temático sobre Desarrollo Humano 2005 (IDH-2005) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, *La economía más allá del gas* (AA VV 2005).

Wanderley define el capital social como los

lazos sociales entre personas entre las cuales ideas, percepciones y valores se forjan con un conjunto de recursos como información, oportunidades, consejos, referencias y dinero que llevan a un incremento generalizado de la eficiencia en la sociedad¹³.

13 Wanderley 2004:11.

En este sentido, allí donde los mercados estén pobremente desarrollados, el capital social puede sustituir a las instituciones para favorecer las transacciones económicas. De esta manera, el capital social se constituye en un mecanismo basado en relaciones interpersonales que permite la generación de confianza y facilita que los actores cooperen y compartan riesgos.

Además de los incentivos para la cooperación descritos en la primera sección del presente trabajo, los cuales se encuentran estrechamente vinculados a la teoría de juegos, en el análisis se incorpora otro mecanismo basado en el sistema de normas y valores de los individuos. En este sentido, la decisión de cooperar estaría influenciada por factores como la clase social, la ocupación y pertenencia étnica o cultural, imponiéndose estos factores incluso sobre otros aspectos como la búsqueda individual de utilidad, ganancias, poder o prestigio. Dado que ambos mecanismos no son excluyentes, y que tanto las identidades como las expectativas mutuas se crean en un proceso continuo, la identidad representaría un concepto que depende y al mismo tiempo crea el contexto del actor.

Sobre la base de este marco conceptual se describe el contexto en el que los agentes económicos se desenvuelven, cómo influye éste en sus actitudes y expectativas, y cómo se traduce en comportamientos del ámbito microeconómico. De este modo, en un contexto entendido como carente de mecanismos o canales institucionales a través de los cuales el Estado pueda interactuar con redes sociales y asociaciones de micro y pequeñas empresas¹⁴, la percepción del Estado es la de una

14 En este punto es importante considerar que el trabajo de la autora concluyó en 2004 aspecto por el cual no considera el nuevo escenario político en el que más bien las organizaciones no formales o los movimientos sociales son los que tienen una mayor cercanía al Estado mientras que los gremios profesionales o empresariales formales han visto mermada su capacidad de interacción con el mismo. Podría ser interesante volver a realizar el mismo análisis y evaluar cómo el nuevo escenario político incide en el papel del capital social desde una perspectiva económico-productiva.

organización que controla los recursos materiales y los distribuye únicamente entre grupos con los que tiene conexiones personales, obviando la existencia de otros actores económicos legítimos. Así, la relación de las redes sociales y asociaciones de negocios de menor escala con el Estado se caracterizaría por la falta de reconocimiento de la importancia de sus actividades económicas, la ausencia de canales institucionalizados de coordinación y el bajo nivel de apoyo traducido en la ausencia de políticas y regulación para estas formas de organización social. A su vez, la ausencia de políticas económicas y disposiciones legislativas que apoyen a las pequeñas empresas disminuye sus oportunidades de transacción y limita su disponibilidad de recursos (materia prima, capital, tecnología e información), profundizando los riesgos y creando los incentivos para la perpetuación de la estrategia competitiva de empresas aisladas.

Adicionalmente, la marcada diferenciación en el relacionamiento con el Estado sería percibida como originada en categorías culturales asociadas con la ascendencia social y étnica. En consecuencia, las relaciones se formarían sobre la base de la identidad: aymara, productor y trabajador, en oposición a empresario, político o burócrata.

En el marco de una relación desventajosa con el Estado, los actores económicos deben enfrentar tres niveles crecientes de riesgos e incertidumbre. El primero está relacionado con cambios en las decisiones de mercado provocados por decisiones políticas nacionales o internacionales. Como se mencionó anteriormente, la carencia de canales de comunicación y de información por parte de los pequeños productores incrementa su vulnerabilidad frente a este tipo de incertidumbre. El segundo nivel está vinculado a problemas de carácter microeconómico como la falta de experiencia, mala administración, falencias tecnológicas, dificultades en la provisión de materia prima, competencia, etc., que se tornan estructurales ante la ausencia de políticas o disposiciones estatales destinadas a su resolución. Finalmente, el tercer nivel de riesgos e incertidumbre tiene que ver con la fortuna familiar o personal.

De acuerdo a la investigación, los productores coinciden en que el primer y el tercer tipo de incertidumbre crean problemas comunes que pueden y deben ser resueltos a través del diseño e implementación de mecanismos de coordinación. Sin embargo, el segundo tipo de incertidumbre se percibe como individual y, por tanto, debe resolverse más bien minimizando la interdependencia y concentrando la cooperación en el interior de la empresa. De este modo, las empresas cooperan entre sí de manera ocasional, por lo que este factor no se puede convertir en un componente central de su competitividad o ventaja competitiva.

Una de las posibles explicaciones de la resistencia de las empresas a procesos continuos de cooperación es el hecho de que la competencia está basada en la imitación en torno a productos de baja calidad y precio. En este sentido, si una empresa tiene la capacidad de innovar y esto le genera beneficios adicionales temporales, sus incentivos a compartir su innovación en un entorno de mercados restringidos y de poco crecimiento, son mínimos¹⁵. Adicionalmente, los competidores de primer orden para una empresa son aquellos que se encuentran más próximos y con los que es probable que comparta la afiliación a una organización. Por tanto, las redes o grupos a los que uno pertenece no son funcionales para la coordinación y la cooperación en el ámbito microeconómico.

En conclusión, cuando no existen mecanismos coercitivos para hacer cumplir la ley ni instituciones capaces de controlar el cumplimiento de contratos o acuerdos de negocios, la dependencia de otras empresas puede traer consigo más pérdidas que ganancias, incrementando el nivel de riesgo entre grupos de actores que son de por sí muy vulnerables. Además, del trabajo analizado se desprende que los productores consi-

15 Esta situación se conoce como un juego de suma cero, en el que lo que un productor gana (por la innovación) está en relación directa con lo que otro(s) pierde(n).

deran que es más fácil lidiar con estos problemas de manera individual y no tener que coordinar con otros actores. De esta manera, el núcleo de los intereses comunes de los productores se concentra en la defensa frente a acciones del Estado y la demanda de beneficios proporcionados por el Estado, en tanto que la acción colectiva se encuentra enmarcada en una relación defensiva y paternalista con el Estado.

Por otra parte, en el IDH-2005 (AA VV 2005) se complementó el análisis de Wanderley, contextualizándolo en el marco general de la estructura económica boliviana. En el primero también se analiza el contexto institucional que, por los factores mencionados anteriormente, no favorece ni incentiva la articulación de los pequeños productores. En consecuencia, y como se mencionó anteriormente, el papel de las asociaciones se restringe a intentar controlar la interferencia del sector estatal, influir en la formulación de las leyes y obtener privilegios o rentas del Estado, además de contar con una red de seguridad para determinadas crisis individuales. Sin embargo, no se considera a las asociaciones como mecanismos para reducir riesgos o incrementar ganancias en el ámbito productivo.

El orgullo por la independencia, la libertad y la autonomía se identifican como factores que conspiran contra la conformación de asociaciones o consorcios. Adicionalmente, la mano de obra asalariada, además de estar expuesta a mayores niveles de inseguridad debido a la ausencia de leyes de protección laboral y el riesgo de despido, no goza de mucho prestigio. De este modo, según datos presentados en el informe mencionado, el 90,7% de los establecimientos encuestados nunca se asociaron para emprender actividades conjuntas y sólo el 8,8% de ellos está afiliado a algún gremio.

A esto se añade el hecho de que las empresas que procuraron impulsar algún tipo de articulación productiva parecen haber sufrido malas

experiencias que han tenido un efecto disuasorio para intentos futuros. La escasa capacitación de los recursos humanos limitó la sofisticación en los procesos de toma de decisiones y resultó en una gestión débil que, a su vez, redujo drásticamente las probabilidades de éxito del emprendimiento. Por otra parte, los altos niveles de desconfianza mutua exigían la redistribución inmediata de los beneficios, lo que hacía prácticamente imposible realizar las inversiones necesarias para la consolidación del consorcio.

De lo anteriormente descrito se concluye que el mecanismo más efectivo para la agregación de la oferta en la ciudad de El Alto parecería estar asociado a los “caseros”, es decir, a intermediarios que compran la producción de varios talleres. A pesar de que esta asociación es menos rentable (los precios que paga el “casero” son inferiores a los que podría percibir un consorcio productivo), también es cierto que resulta menos exigente en términos de calidad y más flexible en cuanto a los plazos de entrega, además de permitir un mayor grado de autonomía, pues un taller no tiene que asumir ni absorber el riesgo derivado de los problemas de producción de los otros talleres. De esta misma manera, los talleres optan por internalizar todo el proceso de generación de valor, desde la compra de la materia prima hasta la comercialización, evitando por todos los medios depender de otros actores, pero reduciendo a la vez sus posibilidades de especialización y, por ende, de incrementar su eficiencia productiva.

Aparentemente, los orígenes de este comportamiento reacio a la especialización podrían remontarse a las prácticas tradicionales de la unidad familiar campesina. Según la investigación, en la unidad familiar campesina la diversificación del riesgo está dada por la contribución al ingreso familiar por parte de todos los miembros de la familia y sobre la base de varias actividades no especializadas, otorgando una valoración especial al control individual del tiempo. En este sentido, la capacidad de adaptación y la flexibilidad se consideran cualidades valiosas, sobre

todo en un entorno de incertidumbre elevada y sumamente cambiante¹⁶. Por otro lado, dentro de las unidades económicas campesinas no existe una clara diferenciación entre la familia y la empresa.

Los comportamientos descritos se reproducen en el área urbana, siendo las redes familiares el punto de partida de la actividad económica a través de recursos tanto monetarios (crédito) como no monetarios (aprendizaje). En este sentido, las redes familiares, lejos de fomentar la asociatividad, permiten que cada actor mantenga su autonomía al máximo, tendencia que resulta más favorable a la creación de empresas que a la ampliación de las mismas.

Un estudio reciente impulsado por el Programa de Investigación Estratégica en Bolivia (Pereira, Bridikhina *et al.* 2009) ratifica el carácter defensivo del capital social en el sector informal urbano de la ciudad de La Paz. Según los datos analizados en dicho estudio, el 77% de las personas que conforman este grupo lo hacen por falta de oportunidades de empleo remunerado, es decir, como una estrategia de supervivencia y no de generación de valor o riqueza. Adicionalmente, se menciona que alrededor del 70% de la población económicamente activa (PEA) está concentrada en torno al empleo informal. Este elevado porcentaje se explica principalmente en razón de la virtual ausencia de barreras de ingreso que este sector presenta en términos de capital o niveles de capacitación, constituyéndose además en un “colchón” para los procesos migratorios.

El estudio sugiere que estos factores, sumados a un contexto de necesidades crecientes, débil modernización, democracia restringida y

16 Este comportamiento se retroalimenta positivamente, dado que la ausencia de canales formales de coordinación y circulación de información hace que las variaciones en el entorno sean aún más repentinas, por lo que los agentes tienden a enfrentarlas solos y a depender únicamente de sí mismos para adaptarse con mayor facilidad.

frágil institucionalización política, han determinado que las redes sociales se constituyan como grupos de presión orientados a la defensa de sus derechos individuales, y no en mecanismos pensados para suplir falencias del entorno y permitir el logro de resultados social y económicamente eficientes. Los autores añaden que tal situación queda claramente expresada en la siguiente cita:

por eso también se crean las asociaciones y las federaciones para una defensa en contra tal vez de las instituciones o las alcaldías o [frente] al Estado mismo [...] para una defensa de nuestros derechos como personas más que todo (Pereira, Bridikhina *et al.*, *op. cit.*).

3.2 El capital social y el comportamiento de los individuos

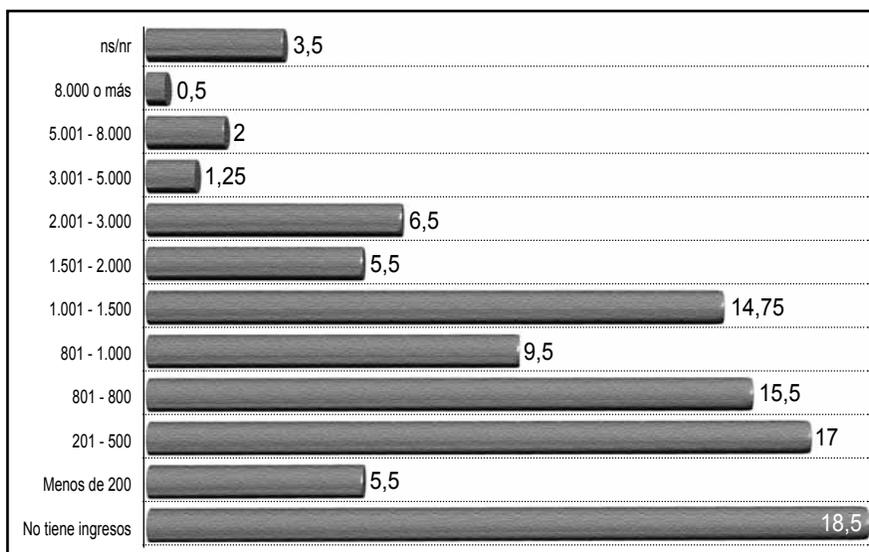
En esta sección se describirán los resultados más importantes de la encuesta realizada en el marco del Proyecto Integrado para la Medición del Capital Social y la Identidad en las ciudades de La Paz y El Alto y las localidades de Achocalla y Mecapaca a finales del año 2008. Adicionalmente, se presentará un modelo econométrico en el que se procuró evaluar el aporte del capital social a la generación de ingresos.

3.2.1 Resultados vinculados a las características socioeconómicas de los entrevistados

El conjunto de entrevistados (universo muestral) comprende individuos de entre 25 y 45 años residentes en las áreas urbanas de las ciudades de La Paz y El Alto y las localidades suburbanas de Achocalla y Mecapaca. Se levantó información de 400 casos: 211 en la ciudad de La Paz (52,8%), 141 en la ciudad de El Alto (35,2%) y 48 distribuidos equitativamente entre las localidades de Achocalla y Mecapaca (12%). El muestreo que se utilizó fue de tipo probabilístico, aleatorio y polietápico, iniciándose en los distritos, pasando por las unidades censales y los manzanos, para llegar finalmente al entrevistado. Para el total de los casos el nivel de confianza es de 95%, y el relevamiento se realizó en forma personal y presencial.

El 53,5% de los entrevistados eran mujeres y el 46,5% hombres. Además, el 31% tenía entre 25 y 29 años de edad, el 40% entre 30 y 39 años y el 29% entre 40 y 45 años. Asimismo, el 48,8% de los entrevistados son cabeza de familia, es decir, la persona que más contribuye al ingreso familiar. Por otra parte, el 18,5% de los entrevistados declaró no percibir ingreso alguno. La distribución de ingresos es la siguiente:

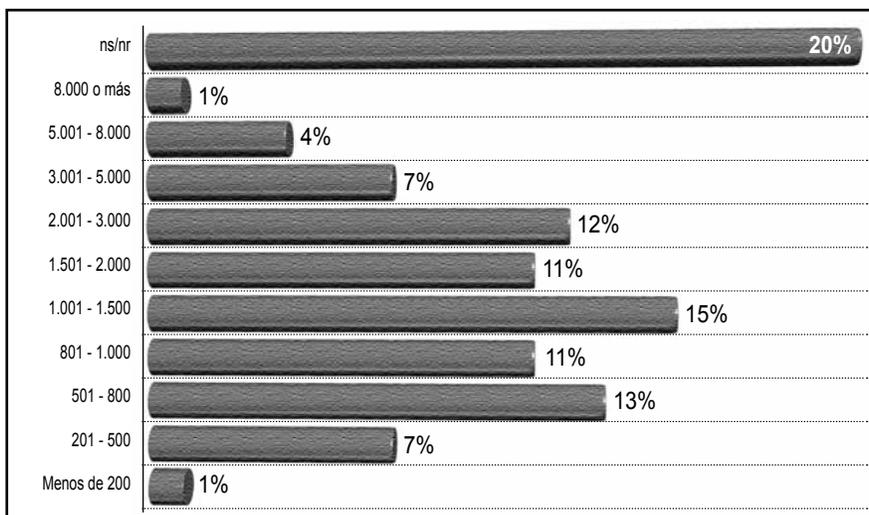
Gráfico 1
Distribución porcentual de los niveles de ingreso mensuales de los entrevistados
(en bolivianos/mes)



Fuente: elaboración propia sobre la base de la encuesta.

Como se puede apreciar, más del 50% de la muestra se encuentra en un rango de ingresos de entre 200 y 1.500 bolivianos mensuales. En relación al grupo familiar, el promedio del ingreso mensual declarado por los entrevistados es de 1.580 bolivianos. El 60% de los ingresos familiares declarados se encuentran en un rango de entre 500 y 3.000 bolivianos mensuales.

Gráfico 2
Distribución porcentual de ingresos mensuales familiares
(en bolivianos)



Fuente: elaboración propia sobre la base de la encuesta.

Por lo que se refiere al nivel educativo del entrevistado, únicamente 5 individuos (1,3%) declararon no tener ninguna educación formal. 100 individuos (25,3%) declararon haber cursado instrucción primaria¹⁷, en tanto que 137 (el 34,7%) había completado la secundaria¹⁸. 35 personas (8,9%) declararon haber recibido formación superior, ya sea en un instituto técnico o en una universidad, mientras que 10 personas (2,5%) declararon haber asistido a la normal y 108 personas (27,3%) declararon haber concluido ya sea con estudios universitarios o de postgrado¹⁹.

17 Incluye cursos de alfabetización, preescolar, básico, primaria, intermedio y educación juvenil alternativa.

18 Incluye secundaria, centro de educación media de adultos (CEMA), ciclo medio y educación secundaria de adultos.

19 Únicamente 3 personas declararon haber finalizado cursos de postgrado.

Por otra parte, el 27,8% de los entrevistados declaró haber aprendido a hablar ya sea en quechua, aymara, guaraní u otro idioma nativo, mientras que el 72,2% restante aprendió a hablar en castellano (70,8%) o en un idioma extranjero (1,4%)²⁰. Adicionalmente, el 35,5% de los entrevistados declaró haber nacido fuera de las ciudades de La Paz y El Alto, y el 54% afirmó que su padre y/o madre tampoco habían nacido en estos centros urbanos²¹.

Por lo que respecta a la ocupación, casi el 73% de los entrevistados declaró tener empleo estable. En este sentido, el 18% declaró ser asalariado del sector público, el 16,5% asalariado del sector privado y el 38,8% trabajador independiente.

3.2.2 *Resultados según las características asociativas de los entrevistados*

Los resultados del estudio muestran que el 60,2% de los entrevistados declaró no pertenecer a ningún grupo, mientras que el 25,5% y el 12,2% declararon pertenecer a uno y dos grupos, respectivamente. Únicamente 8 personas (el 2%) declaran pertenecer a más de dos grupos. Los grupos más numerosos²² son los grupos deportivos (23%), las juntas vecinales (15%) y los grupos religiosos o espirituales (14%). El 23% de los entrevistados que declaran pertenecer al menos a un grupo integran agrupaciones relacionadas con beneficios económicos, como asociaciones de productores (3%), asociaciones de comerciantes (10%), asociaciones de profesionales (10%) y gremios o sindicatos

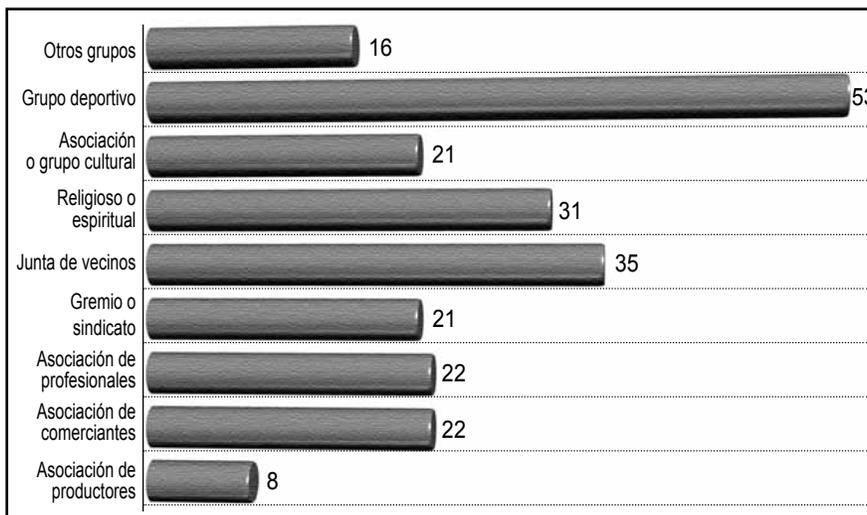
20 Convencionalmente, se establece la determinación de la condición indígena de las personas en función de dos parámetros. En primer lugar el idioma en el que aprendió a hablar el individuo y en segundo lugar la autoidentificación. Dado que en la encuesta que nos ocupa no se dispone del segundo parámetro, en este trabajo se considerará indígena a aquella persona que aprendió a hablar en aymara, quechua, guaraní u otro idioma nativo.

21 Estas variables servirán para aproximar la población migrante y migrante de segunda generación.

22 Se calcula sobre la base del total de afiliaciones a grupos.

(9%). La distribución porcentual de las 229 afiliaciones declaradas es la siguiente:

Gráfico 3
Afiliaciones por tipo de grupo²³ (distribución porcentual)



Fuente: elaboración propia sobre la base de la encuesta.

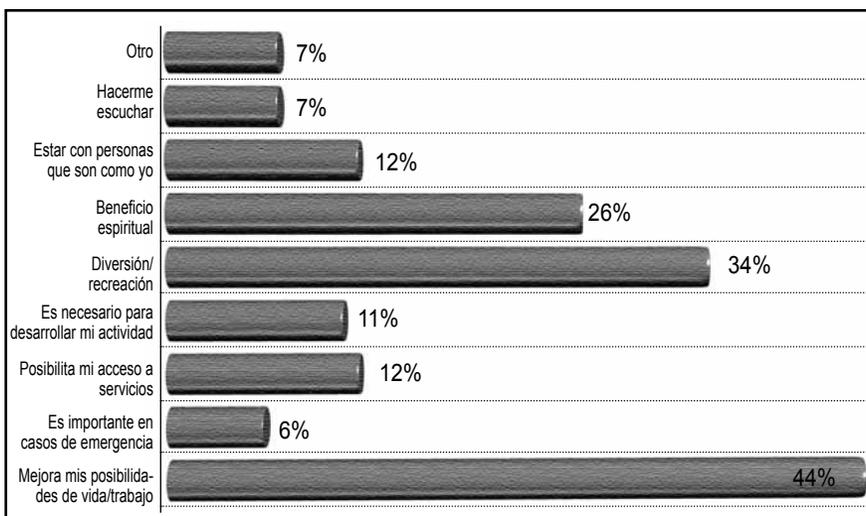
De las personas que declararon pertenecer al menos a un grupo, el 50% afirma que en los últimos años ha participado en la misma cantidad de grupos, el 22% declara participar en más grupos y el 28% en menos. En cuanto a la evolución de las dimensiones del grupo, alrededor del 45% de los entrevistados afirma que el número de miembros se ha incrementado en los dos últimos años, alrededor del 30% afirma que este número se ha mantenido, mientras que alrededor del 20% sostiene que ha disminuido.

²³ Los partidos políticos y asociaciones ciudadanas se incluyeron en la categoría “Otros grupos”, ya que representan únicamente el 1,3% y el 0,9%, respectivamente.

En general, la modalidad más común de ingreso a esos grupos es por invitación (44% para el grupo principal y 18% para el secundario). Adicionalmente, la contribución anual promedio al grupo principal alcanza a 350 bolivianos.

Por otra parte, y como muestra el gráfico siguiente, el principal beneficio que los encuestados atribuyen a la pertenencia al grupo principal es que les permite mejorar sus condiciones de vida o trabajo. Otros beneficios adicionales importantes son la diversión/recreación y los de orden religioso o espiritual.

Gráfico 4
Beneficios de la afiliación al grupo principal (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia sobre la base de la encuesta.

En general, las personas que no participan en las actividades del grupo no son objeto de ningún tipo de sanción (ya sean multas, castigos o reprobación). Por otra parte, alrededor del 50% de los entrevistados

que declararon pertenecer a al menos un grupo afirma que la mayoría de los miembros comparte barrio u ocupación. Sin embargo, no se encuentra este tipo de coincidencia cuando se trata de familia o relaciones de parentesco, religión, intereses políticos, lugar de procedencia, nivel educativo o cultura.

Para analizar el efecto de las redes en las que participan los individuos entrevistados, asumimos que una red está compuesta por los amigos cercanos declarados por el individuo²⁴. En este sentido, llama la atención el hecho de que casi el 30% de los entrevistados declarase no tener amigos cercanos. Por otra parte, las redes personales están compuestas por entre 3 y 4 personas como promedio. Adicionalmente, el 40% de los entrevistados declaró que recurriría a su familia en caso de necesitar ayuda, mientras que el 23,8% declaró que acudiría a amigos de la escuela o la universidad, y el 12,5% de los entrevistados expresó que recurriría a compañeros de trabajo. En caso de necesitar ayuda, ni las asociaciones gremiales ni las redes de compadrazgo parecerían ser una opción (salvo para apenas el 3,5% y el 2%, respectivamente).

La mayoría de las personas entrevistadas declararon categóricamente que en caso de viaje no podrían contar con sus vecinos para el cuidado ni de su casa ni de sus hijos. En este sentido, llama la atención el que porcentajes similares de los entrevistados afirmasen ya sea que su barrio es unido sólo en parte (37,2%) o que no existe unión (36,8%). En este contexto, las principales causas de problemas identificadas en el barrio están vinculadas a diferencias entre residentes antiguos y nuevos (17,5%), diferencias en el nivel social (16%), diferencias en patrimonio/riqueza (15,5%) y diferencias en el nivel de educación (11,8%). Las di-

24 En general, se define una red como el total de personas que componen el círculo de protección de un individuo. En este sentido, se debería incorporar en la contabilización tanto a familiares cercanos como a compadres y/o padrinos. Sin embargo, esta información no está disponible en la encuesta.

ferencias políticas, religiosas y de origen étnico no se perciben como conflictivas. Adicionalmente, se puede decir que por lo general estas diferencias no han llevado a enfrentamientos violentos.

Finalmente, por lo que respecta a la confianza²⁵, alrededor del 60% de los entrevistados considera que las personas son confiables²⁶. Por el contrario, el 70,1% de los entrevistados considera que las instituciones²⁷ no son confiables. En este punto es importante resaltar que el Presidente de la República es el único que obtuvo una calificación superior a la media. En general, no se presentan variaciones considerables en los promedios de calificación cuando se analizan las ciudades de La Paz y El Alto por separado. El siguiente cuadro presenta un resumen de los principales resultados.

En conclusión, la encuesta se ha levantado entre un grupo disperso de personas. Esta dispersión se refleja tanto en el nivel de ingresos de individuos y familias como en los niveles de educación. Por otra parte, un tercio de la muestra se califica como migrante y más de la mitad como migrante de segunda generación. Adicionalmente, casi tres cuartas partes de los entrevistados declararon trabajar, y de éstos una amplia mayoría lo hace en el sector informal, aspecto que refleja una característica importante del mercado laboral altopaceño.

25 En la encuesta se preguntó cuán confiables eran los aymaras, quechuas, cambas, alteños, paceños, urbanos, rurales o mestizos. En este punto es importante mencionar que los promedios de calificación se situaban por encima de la media general; únicamente *los cambas* recibieron una calificación promedio de confianza de 1,97 sobre 5.

26 Para este punto se construyó un indicador de confianza que toma el valor de 1 si la suma de la calificación de confianza a todas las personas está por encima del nivel medio de calificación.

27 Se construyó un índice de confianza de la misma manera que en el caso de las personas. Este índice incorpora las calificaciones otorgadas a partidos políticos, al sistema político, Congreso, Presidente, gobierno municipal, prefectura, medios de comunicación, comités de vigilancia y juntas vecinales.

Cuadro 1
Niveles promedio de confianza en personas e instituciones

Personas Sobre una calificación máxima de 5		Instituciones Sobre una calificación máxima de 10	
Aymara	3,7	Sistema político	4,2
Quechua	3,3	Partidos políticos	3,1
Camba	2,0	Congreso	3,3
Mestizo	3,1	Presidente	6,2
Alteño	3,3	Gobierno municipal	4,3
Paceño	3,4	Prefectura	4,0
Rural	3,7	Medios de comunicación	3,7
Urbano	3,3	Comité de vigilancia	3,4
		Juntas vecinales	3,8
General	3,2	General	4,0

Fuente: elaboración propia sobre la base de la encuesta.

Llama la atención el hecho de que alrededor del 60% de los entrevistados declaró no pertenecer a ningún grupo. Adicionalmente, los grupos más nutridos son los deportivos, las juntas vecinales y los de carácter religioso. No obstante, las personas declaran que el principal beneficio que obtienen de la pertenencia a grupos es la mejora en sus condiciones de vida y de trabajo.

Wanderley (2004) sostiene en su tesis que la decisión de cooperar puede estar influenciada por la clase social, la ocupación y/o la pertenencia étnico-cultural, y que las relaciones están construidas sobre la base de criterios de identidad. Sin embargo, los resultados de la encuesta sugieren que no existiría evidencia para afirmar que las relaciones grupales se construyan sobre la base este tipo de factores, ya que únicamente alrededor del 50% de los entrevistados declaró compartir barrio u ocupación, en tanto que la mayoría de ellos afirmó que en los grupos a los que pertenecen no se comparten relaciones de parentesco, religión, intereses políticos, procedencia, cultura o nivel educativo.

3.2.3 *La relación entre capital social y generación de ingresos*

En esta sección se tomó como referencia el trabajo de Gray Molina *et al.* (1999). En el mismo, los autores procuraron evaluar los factores determinantes de la pobreza urbana desde la perspectiva del acceso a los mercados de activos humanos (salud y escolaridad), físicos (vivienda y otros activos físicos) y sociales (redes sociales familiares y extrafamiliares). Adicionalmente, procuraron evaluar el papel del capital social en la intermediación a otros tipos de activos bajo la hipótesis de que en algunos casos el capital social ofrece soluciones institucionales a ciertas fallas del mercado.

En el trabajo mencionado se define el capital social como un recurso social productivo que puede ayudar a superar dificultades de acción colectiva en el acceso a activos físicos y humanos. En su análisis longitudinal se evidencia una distribución marcadamente inequitativa de activos. Los autores diseñan un modelo que tiene como variables explicativas la edad del jefe de hogar y el cónyuge, el nivel de escolaridad del jefe de hogar y el cónyuge, el porcentaje de miembros del hogar que se encuentran ocupados, el número de miembros del hogar que no son asalariados y una variable de choque que controla el efecto de una enfermedad imprevista en el comportamiento laboral de la unidad familiar y que es aproximada por el número de personas que no se enferman durante el año. Al mismo tiempo, se incluyen *dummies* geográficas como variables dicotómicas para capturar efectos locales por ciudad de residencia.

En ese contexto, la dotación y el uso del capital humano son las variables que mejor explican la persistencia de bajos ingresos, sobre todo cuando se encuentran asociadas a la condición de migrante. Adicionalmente, los jefes de hogar con una inserción laboral estable presentan mayores niveles de ingreso. El trabajo mencionado estuvo basado en las Encuestas Integradas de Hogares de 1990 y 1995, que no contaba con información acerca del capital físico y social, por lo que el análisis se vio constreñido a las conclusiones descritas.

El segundo análisis se basa en una encuesta levantada en 637 hogares de la ciudad de El Alto entre diciembre de 1997 y enero de 1998. Dicho análisis pretendía evaluar, por una parte, el efecto de la magnitud de las redes sociales de un hogar en su probabilidad de caer en condiciones de pobreza, y por otra, si tal efecto está diferenciado en función del tipo de red. Paralelamente, analizan la interacción entre capital social y capital humano para determinar si el capital social tiene un efecto diferenciado sobre grupos de distinto nivel educativo.

Para medir el capital social, los autores (Gray Molina *et al.*) diferencian entre su dotación y su uso. La medición de la dotación de capital social se realiza aproximando las redes sociales de los individuos a través de características (extensión) de las redes familiares y extrafamiliares más próximas²⁸. Complementariamente, la dotación de capital social se puede aproximar por el número de afiliaciones a grupos. Por otra parte, para analizar el uso del capital social, los autores restringen el estudio a las redes sociales que facilitan el acceso de sus miembros a los mercados informales de crédito y empleo.

En este marco, los autores demostraron que las variables con mayor poder explicativo del crecimiento de los ingresos del hogar son la escolaridad, la etnicidad, la condición de migrante y el tipo de inserción laboral. Paralelamente, la dotación de capital social, medida por el número de afiliaciones sociales, guarda una relación inversa con la probabilidad de caer en condiciones de pobreza. Sin embargo, no se encontró evidencia de que sea específicamente el capital social asociado a mercados de crédito o empleo el que incida en la generación de ingresos. Finalmente, encontraron que ciertas variables de interacción entre capital humano y capital social son significativas para los individuos de mayor y menor nivel de escolaridad, pero no para el resto.

28 Con esta definición se procura representar la red probable de ayuda familiar disponible para el jefe de hogar y su cónyuge.

3.3 El modelo

En esta sección se pretende replicar el modelo descrito anteriormente sobre la base de la encuesta base del Proyecto Integrado para la Medición del Capital Social y la Identidad. En primer lugar, se procederá a desarrollar algunas pautas relacionadas con la construcción de las variables de análisis.

Al igual que en el caso anterior, la variable dependiente es el nivel de ingreso del entrevistado que, en el caso de la presente encuesta, se establece para rangos predeterminados. En ese sentido, se asignó el valor de 0 a las personas que no perciben ingresos, 1 a los que perciben menos de Bs200, 2 a los que perciben entre 200 y 500 bolivianos, y así sucesivamente. Complementariamente, para reproducir el modelo de Gray Molina *et al.*, se construyó una variable dicotómica que asume el valor de 1 si la persona percibe ingresos inferiores a 500 bolivianos y 0 en caso contrario. El hecho de presentar los ingresos en rango y no en valor impidió trabajar con una línea de pobreza establecida que permitiera clasificar a los individuos, en función de sus ingresos mensuales, como pobres o no pobres. Sin embargo, la información del Instituto Nacional de Estadística nos permite situar la línea de pobreza urbana en La Paz en torno a los 430 bolivianos, por lo que 500 bolivianos resulta una buena aproximación.

Tal como se hiciera en el caso de los ingresos, el nivel de instrucción del entrevistado no se presenta en años promedio de estudio, sino en términos del nivel más alto de instrucción que alcanzó. De manera similar, se construye una variable que asume el valor de 0 si el entrevistado no recibió instrucción alguna, 1 si recibió instrucción primaria, 2 si recibió instrucción secundaria, y así sucesivamente²⁹. Complementaria-

29 La explicación de la construcción de esta variable se encuentra detallada en la sección relacionada a los resultados relacionados a las características socioeconómicas de los entrevistados.

mente, se construyen variables dicotómicas para cada uno de los niveles de instrucción por separado.

Por otra parte, para la determinación de la condición étnica, como se mencionó anteriormente, consideramos indígenas a las personas que aprendieron a hablar en un idioma nativo. Adicionalmente, se definió que son migrantes aquellas personas que declararon haber nacido fuera de las ciudades de La Paz o El Alto. En este mismo sentido, se define como migrantes de segunda generación a aquellas personas cuyos padres nacieron fuera de estos centros urbanos.

Para analizar la discriminación salarial por género después de controlar otros factores, se genera una variable dicotómica que asume el valor de 1 si el entrevistado es de sexo masculino y 0 en caso contrario. Por otra parte, para controlar el hecho de que las personas estén empleadas o no, se genera otra variable dicotómica que asume el valor de 1 si la persona entrevistada trabaja y 0 en caso contrario. Adicionalmente, se construyen otras variables dicotómicas en función de si las personas entrevistadas son trabajadores independientes o asalariados. Para capturar los efectos locales por ciudad de residencia se crean variables dicotómicas para las ciudades de La Paz y El Alto y las localidades de Mecapaca y Achocalla.

Finalmente, para medir la incidencia del capital social en la generación de ingresos, al igual que en la investigación citada en la sección anterior, se generan dos tipos de variables. Por un lado, la *dotación* de capital social, aproximada tanto por la dimensión de la red de amigos cercanos como por el número de grupos al que está afiliado el entrevistado. Por otro lado, el *uso* que se da a la dotación de capital social será aproximado ya sea por el tipo de beneficio derivado de la pertenencia a un determinado grupo (variable dicotómica que tomará el valor de 1 si la persona percibe beneficios económicos y 0 en caso contrario) o por el tipo de grupo al que pertenece (resaltando las asociaciones de pro-

ductores, comerciantes y de profesionales como grupos con un sentido esencialmente económico). La información más relevante de las variables se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro 2
Valor promedio de las variables explicativas en función del nivel de ingresos

Bajos ingresos	Educación	Indígena	Migrante	Migrante 2	Hombre	Edad
0	3,00	0,27	0,36	0,91	0,61	34,06
1	2,22	0,29	0,34	1,01	0,25	34,25
Total	2,68	0,28	0,36	0,95	0,47	34,14

Bajos ingresos	Educación	Indígena	Migrante	Migrante 2	Hombre	Edad
0	0,87	0,39	0,47	0,54	0,33	0,14
1	0,49	0,38	0,11	0,51	0,39	0,10
Total	0,71	0,39	0,33	0,53	0,35	0,12

Bajos ingresos	Educación	Indígena	Migrante	Migrante 2
0	3,47	0,68	0,21	0,42
1	3,30	0,41	0,10	0,43
Total	3,41	0,57	0,17	0,42

Fuente: elaboración propia sobre la base de la encuesta.

Si nos atenemos a la información expuesta en el cuadro 2, los ingresos presentarían una relación positiva con el nivel de educación, ser migrante, ser de sexo masculino, trabajar, ser trabajador ya sea independiente (en menor proporción) o asalariado y residir en La Paz o en una localidad (ya sea Mecapaca o Achocalla). Por otra parte, existiría una relación negativa entre el nivel de ingresos, ser indígena, migrante de segunda generación y residir en El Alto. Las variables presentan los signos esperados, salvo en el caso de la relación positiva entre migrante y nivel de ingresos. Es posible que esta relación esté determinada por personas que migraron por oportunidad y no por necesidad; lastimosamente, no es posible dilucidar este aspecto en función de los datos de la encuesta.

Adicionalmente, se puede apreciar que no existe una diferencia significativa entre las edades promedio de aquellos que perciben bajos in-

gresos y los que no. Por último, a juzgar por los valores promedio, parecería que las personas de bajos ingresos tienen redes cuyas dimensiones medias son menores, pertenecen a menor cantidad de grupos (incluidos los claramente relacionados con un beneficio económico) y deciden participar en grupos porque los encuentran económicamente beneficiosos de una manera muy similar a las personas de mayores ingresos.

Las primeras aproximaciones se ven corroboradas por el cuadro 3, en el que se describe la correlación de la variable “bajos ingresos” con las demás variables explicativas. Paralelamente, podemos constatar que existen correlaciones significativas³⁰ entre bajos ingresos y educación,

Cuadro 3
Correlación entre las variables explicativas y el nivel de ingresos

	H ₀ : Independencia	
	RH ₀	p-value
Educación	-2,5750	0,0000
Indígena	0,0283	0,5730
Migrante	-0,0236	0,6382
Migrante2	0,0534	0,2954
Hombre	-0,3593	0,0000
Trabaja	-0,4139	0,0000
Trabajador ind.	-0,0162	0,7471
Asalariado	-0,3831	0,0000
La Paz	-0,0256	0,6103
El Alto	0,0659	0,1887
Edad	0,0112	0,8229
Red	-0,0030	0,9526
Grupos	-0,1771	0,0004
Grupo	-0,1889	0,0001

Fuente: elaboración propia sobre la base de la encuesta.

30 Las correlaciones y su significancia se calculan sobre la base del coeficiente de Spearman. Asumiendo la hipótesis nula (H₀) de que ambas variables son independientes, el valor p (p-value) se entiende como el nivel de confianza a partir del cual se podría no rechazar la hipótesis nula. Convencionalmente, se toma en cuenta un valor p de 0,05 ó 5%, es decir que valores p inferiores al 5% conducen al rechazo de la hipótesis nula con un nivel de confianza del 95%.

ser de sexo masculino, tener empleo, ser asalariado, el número de grupos al que se pertenece y simplemente pertenecer al menos a un grupo.

Probando el modelo de regresión completo tenemos la siguiente ecuación:

$$\text{bajosingros} = f(\text{educación, indígena, migrante, migr2, hombre, asalariado, lapaz, edad, red, grupos, grupo}).$$

Adicionalmente, para evaluar la importancia de un empleo asalariado en contraposición a un caso de trabajador independiente, y evitar el sesgo de ingresos no laborales, la regresión se condicionará únicamente a las personas que perciben ingresos laborales. Los resultados de dicha regresión se muestran a continuación*:

Regresión 1 Determinantes de la probabilidad de percibir bajos ingresos

Iteration 0: log likelihood = -159.20047						
Iteration 1: log likelihood = -119.23002						
Iteration 2: log likelihood = -116.76257						
Iteration 3: log likelihood = -116.70759						
Iteration 4: log likelihood = -116.70755						
Probit regression		Number of obs	= 272			
		LR chi ² (11)	= 84.99			
		Prob > chi²	= 0.0000			
Log likelihood = -116.70755		Pseudo R²	= 0.2669			

bajosingre~s	Coef.	Std. Err.	z	P> z 	[95% Conf. Interval]	

educación	-.3887616	.0770827	-5.04	0.000	- .5398409	-.2376824
indígena	-.0173325	.2435403	-0.07	0.943	- .4946627	.4599978
migrante	-.3076274	.2463641	-1.25	0.212	- .7904921	.1752374
migr2	.1140706	.1231304	0.93	0.354	- .1272606	.3554017
hombre	-.6946226	.2021543	-3.44	0.001	-1.090838	-.2984073
asalariado	-.6048349	.2086876	-2.90	0.004	-1.013855	-.1958148
lapaz	.1229699	.2174021	0.57	0.572	- .3031304	.5490701
edad	.0061363	.0151875	0.40	0.686	- .0236307	.0359032
red	.0157613	.0189142	0.83	0.405	- .0213098	.0528325
grupos	.3332839	.2008189	1.66	0.097	- .060314	.7268817
grupo	-.9330635	.3659651	-2.55	0.011	-1.650342	-.2157851
_cons	.7696443	.5946906	1.29	0.196	- .3959278	1.935216

Fuente: elaboración propia sobre la base de la encuesta.

* Se ha preferido ofrecer los resultados de las regresiones tal como los presenta el programa informático utilizado. Así, se reproducen sin traducción, asumiendo que quienes tienen ciertos conocimientos de estadística y econometría están familiarizados con los términos en inglés. (Nota del editor.)

Como se puede apreciar, el 26,7% del cambio en el nivel de ingresos se explica por las variables independientes escogidas (pseudó R^2). Adicionalmente, la significación conjunta de las variables explicativas es elevada (prob > $\chi^2 = 0,000$), lo que implica que la hipótesis de que todas las variables seleccionadas sean iguales a cero se rechaza con un nivel de confianza superior al 99%. En cuanto al grado de significación individual de las variables ($P > |z|$), podemos afirmar que a un nivel de confianza del 90%, el nivel de educación, el ser hombre, el ser asalariado y el pertenecer a grupos o redes son variables que influyen en la probabilidad de tener bajos ingresos.

Rediseñando la regresión con las variables explicativas que presentan una significación estadística superior al 90% obtenemos la siguiente regresión:

Regresión 2
Determinantes de la probabilidad de percibir bajos ingresos
(omitiendo variables no significativas)

Probit regression		Number of obs	=	281	
Log likelihood = -125.14936		LR $\chi^2(4)$	=	81.65	
		Prob > χ^2	=	0.0000	
		Pseudo R^2	=	0.2460	

bajosingre-s	Coef.	Std. Err.	z	P> z 	[95% Conf. Interval]
educación	-.3460606	.0697293	-4.96	0.000	-.4827274 - .2093937
hombre	-.6960865	.1855388	-3.75	0.000	-1.059736 - .3324371
asalariado	-.5785302	.1961301	-2.95	0.003	-.9629381 - .1941224
grupo	-.3778397	.1911265	-1.98	0.048	-.7524408 - .0032386
_cons	.9605832	.207603	4.63	0.000	.5536889 1.367478

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta

La fracción de la variación de la variable dependiente explicada por las variables independientes no se ha modificado considerablemente (pseudó $R^2 = 24,6\%$). Adicionalmente, la significación conjunta se mantiene y ahora todas las variables explicativas son significativas con un nivel de confianza del 95%. En consecuencia, resulta evidente que el poseer un mayor nivel educativo, ser hombre, asalariado y el hecho de

pertenecer a un grupo reducen las probabilidades de tener bajos ingresos cuando uno trabaja. Para evaluar los efectos marginales se presenta el siguiente cuadro:

Efectos marginales (omitiendo variables no significativas)

Marginal effects after probit							
y = Pr(bajos ingresos) (predict)							
= .21129081							
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]
educac~n	-.1000943	.01924	-5.20	0.000	-.137806	-.062383	2.72598
hombre*	-.2061018	.0556	-3.71	0.000	-.315079	-.097124	.558719
asalar~o*	-.1631357	.05304	-3.08	0.002	-.267101	-.05917	.455516
grupo*	-.1071269	.05276	-2.03	0.042	-.210529	-.003725	.441281

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta

Los valores de la columna dy/dx representan el efecto que tiene sobre la variable dependiente un incremento unitario en una variable explicativa evaluado aproximadamente en la media de la variable explicativa. Esto implica que para un individuo con un grado de educación entre secundario y técnico, un pequeño incremento en su nivel de educación reduce en aproximadamente 10% la probabilidad de percibir bajos ingresos³¹. De la misma manera, manteniendo todas las otras variables constantes, el ser hombre reduce en un 20% la probabilidad de percibir bajos ingresos. Algo similar sucede si la persona es asalariada o pertenece a un grupo, ya que su probabilidad de percibir menos de 500 bolivianos cuando trabaje se reduce en 16,3% y 10,7%, respectivamente.

31 En este punto es importante resaltar que el efecto marginal, es decir, la magnitud en la que cambia la probabilidad de percibir bajos ingresos como respuesta a un incremento unitario en el nivel educativo se evalúa en la media. Si se considera un pequeño incremento en educación cuando la persona alcanza únicamente formación primaria, la probabilidad de percibir bajos ingresos se reduce en un porcentaje mayor (13,5%). Algo similar sucede cuando el individuo ha alcanzado la secundaria (11,8%).

En Gray Molina *et al.* (1999), los autores mencionan que puede existir bicausalidad, es decir que no sea la pertenencia a grupos la que reduzca la probabilidad de caer en condiciones de pobreza, sino que el hecho de tener mayores ingresos favorezca la pertenencia a grupos. En general, las regresiones miden correlaciones entre variables, pero no pueden determinar cuál de las variables es la causal. Para analizar los determinantes de la pertenencia a grupos se construye la siguiente regresión:

$$\text{Pertenencia a grupo} = f(\text{bajos ingresos, ingreso, educación, indígena, migrante, migr2, hombre, asalariado, lapaz, edad, red, confiapers, confiainst, confianzapers, confianzainstit}).$$

Dado que la confianza es en teoría un componente importante del capital social, se incluye el grado de confianza del entrevistado tanto en las personas como en las instituciones. Los resultados obtenidos son los siguientes:

Regresión 3 Determinantes de la probabilidad de pertenecer a un grupo

Iteration 0:	log likelihood =	-206.79128				
Iteration 1:	log likelihood =	-178.20175				
Iteration 2:	log likelihood =	-176.48296				
Iteration 3:	log likelihood =	-176.44541				
Iteration 4:	log likelihood =	-176.4454				
Probit regression					Number of obs =	308
					LR chi ² (15) =	60.69
					Prob > chi ² =	0.0000
Log likelihood =	-176.4454				Pseudo R ² =	0.1467

grupo	Coef.	Std. Err.	z	P> z 	[95% Conf. Interval]	
bajosingre-s	-.2721483	.2761146	-0.99	0.324	-.813323	.2690264
ingreso	.0050306	.0545664	0.09	0.927	-.1019176	.1119788
educación	.1312159	.0563239	2.33	0.020	.0208231	.2416087
indígena	-.0985362	.2058241	-0.48	0.632	-.5019441	.3048717
migrante	.109549	.1988399	0.55	0.582	-.2801701	.4992681
migr2	.0040285	.1004902	0.04	0.968	-.1929287	.2009856
hombre	.5288752	.1714277	3.09	0.002	.1928831	.8648672
asalariado	-.0119507	.1899671	-0.06	0.950	-.3842795	.360378
lapaz	-.4020192	.1774653	-2.27	0.023	-.7498448	-.0541935
edad	.018129	.0121681	1.49	0.136	-.0057201	.0419781
red	.082984	.0225712	3.68	0.000	.0387453	.1272227
confiapers	-.1096231	.2522442	-0.43	0.664	-.6040126	.3847664
confiainst	.2066015	.293431	0.70	0.481	-.3685128	.7817158
confianzapers	-.0041531	.0205512	-0.20	0.840	-.0444327	.0361265
confianzainst	.0027268	.0078838	0.35	0.729	-.0127251	.0181787
_cons	-1.493809	.6997789	-2.13	0.033	-2.865351	-.1222681

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta

El poder explicativo de este modelo es menor que el del anterior ($R^2 = 14,7\%$). Sin embargo, las variables son significativas en conjunto y las variables educación, ser hombre, vivir en La Paz, tener más años y la magnitud de la red de amistades parecen tener poder explicativo alguno sobre la pertenencia a grupos. Descartando las variables que no son significativas a un nivel de 90%, obtenemos los siguientes resultados:

Regresión 4

Determinantes de la probabilidad de pertenecer a un grupo (omitiendo variables no significativas)

Iteration 0:	log likelihood = -268.79399					
Iteration 1:	log likelihood = -240.65498					
Iteration 2:	log likelihood = -239.57075					
Iteration 3:	log likelihood = -239.56425					
Iteration 4:	log likelihood = -239.56424					
Probit regression					Number of obs =	400
					LR $\chi^2(4)$ =	58.46
					Prob > χ^2 =	0.0000
					Pseudo R ² =	0.1087
Log likelihood = -239.56424						

grupo	Coef.	Std. Err.	z	P> z 	[95% Conf. Interval]	
-----	-----	-----	-----	-----	-----	
bajosingre~s	-.3974748	.1467211	-2.71	0.007	-.6850428	-.1099068
hombre	.4260965	.1434515	2.97	0.003	.1449367	.7072562
lapaz	-.3313429	.1336507	-2.48	0.013	-.5932936	-.0693923
red	.0744838	.0178731	4.17	0.000	.0394532	.1095144
_cons	-.391616	.1459327	-2.68	0.007	-.6776388	-.1055932

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta

A pesar de que el poder explicativo de este modelo es de apenas un 10,1%, la significación conjunta e individual de las variables es alta. En ese sentido, se podría concluir que factores como el percibir bajos ingresos y residir en La Paz inciden de manera negativa en la probabilidad de formar parte de un grupo, mientras que factores como ser hombre y tener una red de amigos extensa lo hacen de manera positiva³².

32 Una vez más, la correlación entre una red extensa y la pertenencia a un grupo puede ser bicausal, ya que el contar con el primero facilita el segundo y viceversa.

Efectos marginales
(omitiendo variables no significativas)

Marginal effects after probit							
y = Pr(grupo) (predict)							
= .39065518							
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]
bajosi~s*	-.1500796	.05407	-2.78	0.006	-.256064	-.044095	.41
hombre*	.1630731	.05426	3.01	0.003	.056723	.269424	.465
lapaz*	-.1269676	.05089	-2.49	0.013	-.226714	-.027221	.5275
red	.0285915	.00691	4.14	0.000	.015053	.04213	3.405

(*) dy/dx is for discrete change of dummy variable from 0 to 1

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la encuesta

Los resultados muestran que, en términos de magnitud, el ser hombre es la variable que guarda mayor relación con la pertenencia a un grupo. En términos formales, manteniendo todos los demás factores constantes, el ser hombre incrementa en alrededor de 16% la probabilidad de pertenecer a un grupo. Por otra parte, el percibir ingresos inferiores a 500 bolivianos y residir en La Paz reducen la probabilidad de pertenecer a un grupo en 15% y 12,6%, respectivamente. Finalmente, un pequeño incremento en el número de personas que conforman el círculo de amigos cercanos —cuando éste está compuesto por 3,4 personas, como promedio— incrementa la probabilidad de pertenecer a un grupo en aproximadamente 3%

4. Conclusiones

- El capital social se traduce en confianza, normas y valores compartidos que influyen sobre las expectativas y el comportamiento de los individuos, pudiendo generar efectos beneficiosos desde un punto de vista económico e incidir positivamente en el bienestar de las personas.
- El capital social produce efectos beneficiosos, primero, al ser un mecanismo indirecto de generación y difusión de información, y

segundo, al suscitar actitudes altruistas promoviendo la maximización del bienestar general.

- Estudios anteriores parecerían indicar que el contexto institucional en Bolivia determina que únicamente los riesgos de cambios en las condiciones del mercado o en la fortuna familiar y personal sean identificados como problemas comunes que pueden y deben ser resueltos de manera coordinada, mientras que los problemas del ámbito microeconómico deben resolverse minimizando la interdependencia.
- Por lo que respecta al papel del capital social en el comportamiento de las personas, algunas investigaciones anteriores establecieron que las variables con mayor poder explicativo del crecimiento de los ingresos familiares eran la escolaridad, la etnicidad, la condición de migrante, el tipo de inserción laboral y la dotación de capital social.
- Por su parte, los resultados del modelo desarrollado en el presente trabajo evidencian que el nivel de instrucción, el ser hombre, el tener una inserción laboral estable (asalariado) y el pertenecer al menos a un grupo son variables que reducen la probabilidad de percibir bajos ingresos.
- Adicionalmente, dichos resultados permiten afirmar que el hecho de percibir bajos ingresos y el residir en la ciudad de La Paz reducen la probabilidad de pertenecer a un grupo. Queda indeterminada la causalidad entre ambas variables.

Entonces, ¿cuáles son los factores que subyacen a la relación entre capital social y desarrollo en la población altopaceña? Si bien el análisis de los resultados del modelo aplicado evidencia la existencia de algún tipo de relación entre capital social y generación de ingresos, las redes examinadas no proporcionan necesariamente un beneficio económico

como el que predice la teoría económica. Consiguientemente, ¿por qué parecería no existir una relación *directa* entre capital social y beneficio económico? Un primer elemento que deberíamos considerar es que, a juzgar por los resultados del estudio, los factores de fragmentación identitarios o étnico-culturales no son determinantes en la conformación de redes y, en general, no parecen haberse traducido en acciones de confrontación y violencia. De todo lo anterior se desprende que el impedimento no reside en los altos niveles de heterogeneidad de la sociedad.

Por otra parte, los datos manifiestan altos niveles de desconfianza en personas e instituciones, además de una mayor tendencia a la afiliación a grupos religiosos, recreativos y políticos que a grupos de carácter económico. Por tanto, y dada la evidencia presentada en otros trabajos de investigación, los exiguos beneficios económicos relacionados a la formación de capital social podrían estar vinculados a factores económicos estructurales.

La precariedad de los mercados laborales bolivianos concentrados fundamentalmente en el autoempleo y sin la dotación necesaria de capital y conocimiento que den lugar a una secuencia de crecimiento retroalimentado a partir de la innovación, ha ocasionado que la competencia se base fundamentalmente en la reducción de costos de producción que se traducen de manera directa en un sacrificio de la mano de obra y derive en la reproducción de las condiciones de pobreza y marginalidad. En este contexto, los incentivos de los individuos para conformar redes con motivaciones económicas son nulos, dado que las personas que componen los círculos más cercanos representan también la principal competencia. Este factor, sumado a los altos niveles de riesgo y vulnerabilidad, resulta en la fragmentación de la actividad económica y en estrategias más relacionadas con la supervivencia que con la generación de valor o riqueza.

5. Recomendaciones para una agenda de investigación futura

El estudio de la relación entre el capital social y las unidades productivas plantea tres desafíos de cara al futuro. El primero está vinculado al contexto actual. Como se mencionó a lo largo del presente volumen, el estudio de Wanderley finalizó en 2004, por lo que no pudo absorber los efectos del nuevo escenario político que presenta una mayor cercanía entre el Estado y los grupos no formales de la sociedad civil. En este sentido, es posible que existan nuevos incentivos al desarrollo de capital social y/o mayor confianza para la interacción con instituciones públicas. Sin embargo, se debe analizar si este capital social cuenta con una mayor perspectiva económico-productiva o si sigue enmarcándose en una relación paternalista con el Estado, procurando únicamente obtener del mismo la mayor cantidad de ventajas posible.

El segundo desafío supone indagar un poco más sobre si el capital social incrementa la eficiencia en el ámbito microeconómico, o si este resultado se puede obtener únicamente en un contexto mínimo de desarrollo institucional. Como se ha planteado insistentemente en estas páginas, las mejores soluciones a problemas de información y coordinación están dadas siempre por la creación y consolidación de instituciones formales que tengan, además, la capacidad de distribuir equitativamente sus beneficios sin ningún tipo de discriminación. Por otra parte, entre los pequeños productores predomina la percepción de que en ausencia de este tipo de mecanismos institucionales, la interdependencia puede traer más pérdidas que ganancias. En consecuencia, sería interesante evaluar cuáles son las condiciones mínimas de institucionalidad que podrían fomentar la asociatividad productiva a fin de mejorar el desempeño, fomentar la especialización y promover el crecimiento de los emprendimientos productivos.

El tercer desafío, estrechamente relacionado con una agenda de investigación futura, pasa por el análisis de los efectos que tienen distintos tipos de competencia, tanto en la generación de capital social como en el impulso de procesos virtuosos de generación de innovación y riqueza. Así como el altruismo que puede resultar del capital social promueve la maximización del beneficio general, la contribución voluntaria al bien público, la resolución de conflictos y la coordinación de actores, es posible que existan marcos de competencia que, al estimular a los actores a internalizar las externalidades que causan a los otros, promuevan la valoración del bienestar global y logren que el beneficio derivado de la cooperación sea superior al riesgo inherente. Sería interesante analizar los posibles efectos que tendrían dichos marcos de competencia si estuvieran además relacionados con la diferenciación a partir de una autovaloración de lo propio, siendo a la vez más compatibles con la estructura productiva nacional.

En cuanto al estudio de la relación del capital social y el comportamiento de los individuos, sería interesante evaluar dos aspectos sobre los que no se ha podido profundizar. En primer lugar, convendría contar con información más precisa acerca de la condición migrante/residente de los entrevistados para así poder identificar con mayor claridad las dinámicas actuales entre el campo y la ciudad, los mecanismos a través de los cuales se crean nuevos tejidos sociales o se mantienen las relaciones preexistentes y, de paso, el papel de estas dinámicas en la generación de ingresos.

Por otra parte, podría ser de gran interés evaluar con mayor profundidad el papel del uso del capital social en la generación de ingresos. En el presente trabajo se pudo aproximar el uso de capital social tanto distinguiendo a los grupos que tienen una clara atribución económica como resaltando a aquellos entrevistados que declararon percibir un beneficio económico por el mero hecho de pertenecer a un grupo. Aunque dichas variables resultaron no significativas en el modelo, es posible

que estos resultados se deban más bien al simple hecho de que el análisis se realizó sobre la base de aproximaciones muy toscas. De esta manera, el análisis podría enriquecerse si se contara con información específica acerca de los mecanismos a través de los cuales el capital social puede incidir en la probabilidad de percibir ingresos más altos.

Bibliografía

AA VV

2005 *La economía más allá del gas. Informe Temático sobre Desarrollo Humano (IDH 2005)*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Collier, P.

1998 “Social Capital and Poverty”. Social Capital Initiative. Working Paper N° 4.

Durlauf, S. y M. Fafchamps

2005 “Social Capital”. En: Aghion y Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth* vol. 1B. Amsterdam: Elsevier: 1.640-1.699.

Gray Molina, G., W. Jiménez, E. Pérez de Rada y E. Yáñez

1999 “Pobreza y activos en Bolivia: ¿Qué papel desempeña el capital social?”. Departamento de investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. RES Working Paper 3054.

Knack, S. y P. Keefer

1997 “Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation”, *Quarterly Journal of Economics* 112: 1.252-1.288.

Pereira, R., E. Bridikhina, J. Montaña y R. Blanco

2009 *Para escuchar las voces de la calle: el comercio en vía pública en La Paz*. La Paz: PIEB.

Platteau, J.-P. y E. Seki

2002 “Community arrangements to overcome market failure: Pooling groups in Japanese fisheries”. En: M. Aoki e Y. Hayami (eds.), *Communities and Markets in Economic Development*. Londres y Nueva York: Oxford University Press: 344-402.

Sen, Amartya K.

1982 *Choice, Welfare and Measurement*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.

Smith, Adam

1985 [1776] *The Wealth of Nations*. Editado por Andrew Skinner. Harmondsworth, Inglaterra: Penguin Books.

Varian, Hal

1992 *Microeconomic Analysis*. Nueva York: W. W. Norton.

Wanderley, Fernanda

2004 “Reciprocity without cooperation: small producer networks and political identities in Bolivia”. Doctoral Dissertation. Nueva York: Universidad de Columbia.

Wooldridge, J.

2002 *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.