



*Red de Centros de Investigación
de la Oficina del Economista Jefe
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
Documento de Trabajo R-356*

POBREZA Y ACTIVOS EN BOLIVIA: ¿QUE ROL JUEGA EL CAPITAL SOCIAL?

por

George Gray Molina
Wilson Jiménez
Ernesto Pérez de Rada
Ernesto Yáñez

Fundación Diálogo

Mayo 1999

*Inter-American Development Bank
Office of the Chief Economist
Latin American Research Network
Working Paper R-356*

© 1999

Inter-American Development Bank
1300 New York Avenue, N.W.
Washington, D.C. 20577

The views and interpretations in this document are those of the authors and should not be attributed to the Inter-American Development Bank, or to any individual acting on its behalf.

To obtain access to OCE Research Network publications, visit our Web Site at:
<http://www.iadb.org/oce/41.htm>

INDICE

INTRODUCCION...	1
Revisión de la literatura...	2
1. CAMBIOS EN LA POBREZA...	4
1.1 Evolución de la pobreza urbana...	4
1.2 Características socioeconómicas...	8
1.3 Características laborales...	10
2. ACTIVOS DE LOS POBRES...	12
2.1 Capital físico...	13
2.2 Capital humano...	15
2.3 Determinantes del ingreso...	16
3. DETERMINANTES DE POBREZA: EL CASO DE EL ALTO...	19
3.1 Capital social y pobreza...	19
3.2 Datos...	21
3.3 Análisis...	26
4. CONCLUSIONES...	31
BIBLIOGRAFIA...	34
ANEXO...	38

INTRODUCCION

Análisis recientes de la pobreza en Bolivia muestran que, a pesar de un ligero descenso en el porcentaje de la población que vive en condiciones de pobreza a lo largo de la última década, el número absoluto de hogares pobres continúa en ascenso (Jiménez y Yañez 1997a y b; Vos et al. 1997; Banco Mundial 1996). El bajo nivel de crecimiento de los ingresos de los hogares más pobres sugiere que los esfuerzos sostenidos por mantener niveles de crecimiento económico moderados e incrementar la eficiencia en la asignación del gasto e inversión pública no han sido suficientes para revertir las condiciones de pobreza crónica que caracterizan al país. Los enfoques analíticos que sostuvieron la aplicación de políticas de crecimiento y redes de protección en la región también se encuentran en un periodo de cuestionamiento y reformulación. Perspectivas que enfatizaban la medición de la pobreza por insuficiencia de ingresos o necesidades básicas (Lipton y van der Gaag 1993; Boltvinik 1992), se encuentran interpelados por modelos alternativos que procuran analizar patrones de causalidad entre pobreza y el acceso a mercados de activos de capital humano, capital físico (público y privado) y capital social (Birdsall y Londoño 1997a y b; Moser 1998; Collier 1998). Este estudio procura contribuir al análisis de la pobreza desde la perspectiva de recursos y activos, y describir los alcances de este enfoque aplicado al caso boliviano.

Partimos del modelo básico discutido por Birdsall y Londoño (1997b), poniendo énfasis especial en el rol que puede jugar el capital social en la intermediación a otros mercados de activos. Entendemos la persistencia de la pobreza en función a obstáculos de acceso a los activos de capital humano (educación y salud), capital físico (vivienda, activos físicos privados y activos físicos públicos) y capital social (redes sociales tanto familiares como extra-familiares). Observamos tres factores condicionantes en los patrones de acceso de los pobres a los mercados de activos: primero, que el acceso a recursos y activos tiende a ser altamente inequitativo, particularmente en los mercados de activos caracterizados por fallas de mercado que restringen el acceso de las poblaciones más pobres (Birdsall y Londoño 1997b; Londoño y Székely 1997); segundo, observamos que el acceso diferenciado a los mercados de activos depende del comportamiento de los agentes económicos que acceden a ellos, que en el caso de los pobres se caracteriza por el uso de estrategias de amortiguamiento de consumo e ingreso para mitigar condiciones crónicas de riesgo (Székely 1997; Morduch 1995; Deaton 1997); tercero, observamos que bajo ciertas circunstancias, el capital social puede proveer soluciones institucionales a algunas de las fallas de mercado y restricciones de comportamiento descritas en los primeros dos puntos. Conceptualizamos el capital social como un recurso social productivo que puede ayudar a superar dilemas de acción colectiva en el acceso a los activos físicos y humanos (Coleman 1990; Putnam 1993).

Encontramos resultados similares para el análisis longitudinal y transversal de la pobreza en Bolivia. El análisis longitudinal de hogares urbanos sugiere tres patrones para el periodo 1990-95: primero, una

distribución marcadamente inequitativa de acceso a activos humanos y físicos, que no varía considerablemente para el periodo de referencia; segundo, evidencia de que las dotaciones y usos del capital humano son los que mejor explican la persistencia de bajos ingresos en hogares urbanos, particularmente cuando están asociados a la condición migrante de los jefes de hogar (rurales) y patrones de residencia en ciudades secundarias (fuera del eje central del país); tercero, se observa que los hogares cuyos jefes de familia tienen una inserción laboral estable y asalariado, muestran mayores ingresos que aquellos que participan en el sector no asalariado. Los resultados del análisis longitudinal coinciden en gran medida con los de estudios anteriores que explican diferencias en la evolución de ingresos urbanos en función a variables de capital humano y etnicidad -particularmente para habitantes de áreas urbanas (Wood y Patrinos 1994; Fields et. al 1997; Pérez 1997 y Jiménez y Yañez 1997b). La escasez de información sobre activos de capital físico y social se hace patente en el análisis de fuentes existentes, y sugiere la importancia de reconsiderar los resultados a la luz de la incorporación de nuevas variables explicativas.

El análisis transversal incorpora variables de capital social y físico al análisis de determinantes de pobreza y revela tres resultados de importancia. Primero, se observa que entre las variables más explicativas del crecimiento de los ingresos del hogar se encuentran el nivel de educación, la etnicidad, la condición migrante y el tipo de inserción laboral. Segundo, encontramos que la *dotación* del capital social, medido a través del número de afiliaciones sociales, está asociado negativamente a la probabilidad de caer en condiciones de pobreza. No encontramos evidencia que sugiera que el *tipo* de capital social, asociado a mercados de crédito o empleo, sea importante en la generación de ingresos. Tercero, encontramos que la introducción de variables de interacción entre capital social y capital humano son significativas para los individuos de más alto y más bajo logro educativo, pero no para el resto. Si bien los resultados de nuestro análisis son válidos para una sola ciudad, encontramos que los recursos de capital social están significativamente asociados a la probabilidad de salida de la pobreza.

En las siguientes páginas se desarrollan las ideas expuestas arriba en cuatro partes: en la primera describimos la evolución de la pobreza urbana en función a un análisis de cinco rondas de la Encuesta Integrada de Hogares realizada entre 1990 y 1995. En la segunda, describimos el acceso a mercados de activos para hogares pobres y realizamos una descomposición del acceso a activos por crecimiento y equidad. La tercera parte presenta los resultados de un análisis transversal de la pobreza y mercados de activos con un modelo de determinantes de pobreza. En la parte final discutimos las implicaciones analíticas de nuestro estudio. Presentamos, asimismo, un anexo que explica las modalidades de medición de la pobreza utilizados en el estudio.

La carencia de fuentes de información a nivel de individuos y hogares propone serias limitaciones para el estudio de la pobreza en Bolivia. Los primeras caracterizaciones nacionales de la pobreza partieron de análisis descriptivos de los censos de población y vivienda de 1976 y 1992. Ambas fuentes posibilitaron la construcción de perfiles de pobreza en base a indicadores indirectos de pobreza, referentes a la carencia de satisfactores de educación, salud, servicios básicos y vivienda. Los esfuerzos más exhaustivos de descripción de la pobreza por necesidades básicas insatisfechas fueron publicados en 1993, en base al Censo de Población y Vivienda de 1992 (UDAPSO 1993). El análisis econométrico de determinantes de ingreso fue posibilitado recién en 1989 con la recolección de información de ingresos, empleo y características socio-económicas a través de las Encuestas Integradas de Hogar (basadas en las encuestas LSMS del Banco Mundial) entre 1989 y 1995. En 1994, Montaña y Padilla (1994) construyeron funciones de ingreso laborales urbanos y estimaron retornos a la educación, utilizando datos de las primeras rondas de la EIH. El mismo año, Urquiola (1994) realizó una descomposición del crecimiento de ingresos entre efectos “crecimiento” y “distribución”, utilizando tres rondas de las EIH, en las que encuentra evidencia de un importante efecto crecimiento en la evolución del ingreso urbano entre 1989 y 1993. Wood y Patrinos (1994), por su parte, introdujeron proxies de etnicidad (por lengua aymara, quechua y guaraní) a la función básica de ingresos, y encontraron un apreciable impacto de estas variables sobre la probabilidad de caer en condiciones de pobreza para las ciudades capitales de Bolivia.

En 1996, el Banco Mundial (1996) publicó un estudio de país que analiza las principales restricciones de acceso a mercados de factores (empleo, crédito y tierra) y a servicios sociales (educación y salud). El estudio encuentra restricciones significativas sobre las oportunidades de generación de ingreso para grupos mayoritarios de la población, particularmente mujeres, campesinos y pueblos indígenas. Propone expandir las oportunidades de generación de ingresos a través de una reorientación del gasto público hacia educación y salud primaria y rural, y la reforma de los marcos legales e institucionales que impiden el buen funcionamiento de los mercados de tierra y crédito. En 1997, el BID y CEPAL auspiciaron un estudio que liga los determinantes microeconómicos de pobreza a restricciones macroeconómicas y sectoriales (Vos et al., 1997). Desde la perspectiva de mercados laborales urbanos, Pérez de Rada (1997) analiza los determinantes de discriminación salarial por género y etnia utilizando un modelo de descomposición de diferencias salariales. La interrelación entre pobreza e inserción laboral también fue abordado por Fields et al. (1997), en un estudio de descomposición de la desigualdad del ingreso laboral en ciudades capitales, analizando cinco rondas de la EIH. Los autores encuentran que la educación explica mas del 70% de la desigualdad de ingresos en el periodo de referencia y recomiendan un análisis más detallado de los determinantes de calidad y acceso a los servicios de educación.

Jimenez y Yañez (1997a y 1997b) presentan un análisis longitudinal de la pobreza, utilizando un pseudo-panel de cinco rondas transversales de las EIH. Encuentran cuatro factores determinantes para el

crecimiento del ingreso urbano en Bolivia: primero, los niveles de educación de la fuerza laboral del hogar explican la mayor parte del crecimiento en ingresos; segundo, la inserción laboral en el sector semi-empresarial, caracterizado por la presencia de trabajadores por cuenta propia, favorece el crecimiento del ingreso; tercero, hogares situados en las ciudades del eje troncal del país (La Paz, Cochabamba y Santa Cruz) se benefician de efectos positivos de entorno; y cuarto, migrantes rurales recientes (de los últimos 5 años) muestran las mayores dificultades en la generación de ingresos durante el periodo de referencia. Los autores encuentran, asimismo, que los efectos temporales de entorno macroeconómico introducidos al modelo son poco significativos a la hora de explicar la evolución de los ingresos urbanos.

I. LOS CAMBIOS EN LA POBREZA

Las fuentes de información utilizadas en este estudio corresponden a las Encuestas Integradas de Hogares (EIH's) relevadas por el Instituto Nacional de Estadística (INE) en áreas urbanas a partir de 1989. Las ciudades incluidas en la muestra de las EIH representan aproximadamente el 80% del conjunto urbano de Bolivia., que a su vez representa aproximadamente al 62% de la población total. A pesar de la cobertura exclusivamente urbana de las EIH, el seguimiento a los cambios en pobreza derivadas de esta fuente permite analizar la interrelación de procesos de empobrecimiento urbano/rurales, por el flujo migratorio que reciben las ciudades y la mayor dinámica urbana de cambios en la pobreza. Partimos de dos hechos condicionantes que explican la concentración de los activos ligados a cambios en la pobreza: i) el rápido crecimiento de las ciudades capitales, que originó una dinámica de asentamientos urbanos expansivos y ii) el mercado laboral, caracterizado por la presencia de un creciente sector informal, un mayor peso de actividades terciarias y la incorporación de las mujeres al mercado laboral.

A continuación se describe la evolución de la pobreza urbana y se presentan perfiles socio-económicos y laborales de los hogares urbanos pobres.

1.1. Evolución de la pobreza

Entre 1990 y 1995, cerca de la mitad de los hogares urbanos tenían ingresos familiares inferiores al costo de una canasta de satisfactores básicos (línea de pobreza), situación que refleja condiciones de elevada pobreza. El porcentaje de hogares pobres tendió a reducirse a lo largo del período, de 53.3% en 1990 a 47.8% en 1995 (más de 6 puntos), aunque en 1992 y 1995 se observó un incremento absoluto en el número de hogares pobres, dando cuenta de la elevada persistencia que caracteriza a este fenómeno (ver cuadro 1.1). El porcentaje de hogares con ingresos debajo de la línea de indigencia se redujo en todo el período, de 26.2% a 20.8%.

CUADRO 1.1
EVOLUCIÓN DE LA POBREZA EN CIUDADES PRINCIPALES, 1990 – 1995

Indicadores	1990	1991	1992	1993	1994	1995
MUESTRA						
Hogares en la muestra ^{a/}	6353	6104	5898	4297	6268	5678
POBLACION						
Población total (miles)	2599	2738	2855	2964	3091	3189
Población pobre “ ^{b/}	1527	1406	1584	1602	1599	1724
HOGARES						
Hogares Estimados (miles)	555,7	597,6	632,6	635,0	693,0	692,4
Hogares Pobres “	296,3	292,7	323,8	311,6	312,6	331,2
Hogares Indigentes “	145,6	126,3	152,0	141,6	124,7	143,8
MEDIDAS DE POBREZA						
FGTo (pobreza moderada)	53,3	49,0	51,2	49,1	45,1	47,8
FGTo (pobreza extrema)	26,2	21,1	24,0	22,3	18,0	20,8
FGT ₁ (brecha)	2,46	2,02	2,21	2,09	1,78	1,98
FGT ₂ (severidad)	1,47	1,12	1,25	1,17	0,93	1,10

Nota: Se refiere a las Ciudades capitales y El Alto.

a/ Muestra disponible en las bases de información.

b/ Población en hogares particulares que tienen ingresos familiares por persona inferiores a la línea de pobreza.

Fuente: UDAPSO en base a datos de las EIH s del INE.

Como puede advertirse, la trayectoria decreciente de los índices no fue suficiente para detener el sostenido aumento de la población pobre durante todo el período. La evolución de la pobreza urbana, entre 1990 y 1995, está asociada tanto a la trayectoria de los determinantes macroeconómicos -principalmente el crecimiento económico- y otras variables que afectan la situación distributiva -ritmo inflacionario y desempleo abierto- así como los que caracterizan a los hogares -tamaño de hogar, número de ocupados, educación de los miembros- y que son determinantes estructurales de la pobreza. El ritmo de crecimiento de la economía fue menor al 4% anual durante el período¹ e insuficiente para aumentar efectiva y sostenidamente el ingreso por habitante. La inflación de dos dígitos predominó en cuatro de los seis años considerados, exceptuando 1993 y 1994, años en los que se observaron niveles de 9.3% y 8.5%, respectivamente. A diferencia de lo sucedido en los últimos años de la década pasada, la inflación de la presente década se mantuvo en niveles bajos y aplacó expectativas de volatilidad.

La desigualdad y el crecimiento jugaron el mayor papel en los cambios de la pobreza, siendo este último el más destacado para reducirla. Una medición del efecto neto se logró mediante el análisis de

¹ Estimado como una media geométrica de las tasas observadas en los seis años considerados.

descomposición de los cambios en la magnitud de la pobreza propuesta por Datt y Ravallion (1992) y aplicado en varios trabajos para América Latina (Larrañaga 1992, CEPAL 1994) y en Bolivia (Urquiola 1994). Los resultados de dicha aplicación permiten establecer algunas conclusiones para el período, entre ellos: i) una mayor reducción de la pobreza entre 1990 y 1991, ii) el crecimiento como factor más importante para la reducción de pobreza y, iii) la importancia de la interacción del efecto crecimiento con el efecto redistribución (ver cuadros 1.2 y 1.3).

CUADRO 1.2
ÍNDICES DE POBREZA ESTIMADOS CON LOS PARÁMETROS
DE LA CURVA DE LORENZ, 1990 - 1995

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ingreso / Línea de Pobreza	1,57	1,79	1,68	1,88	1,87	1,87
Índice de Gini	0,52	0,52	0,53	0,56	0,53	0,55
	Índices de Pobreza (%)					
Incidencia de pobreza (P_0) (*)	52,4	46,8	50,4	48,1	45,3	47,1
Brecha de pobreza (P_1)	23,7	20,1	22,3	21,2	19,0	20,7
Brecha al cuadrado (P_2)	13,6	11,0	12,5	11,8	10,2	11,5

(*) Índices estimados de manera indirecta, a través de los parámetros de la Curva de Lorenz.

Fuente: UDAPSO en base datos de las EIH ß del INE.

La mayor reducción de pobreza ocurrió entre 1990 y 1991, principalmente por el impacto que tuvo la expansión económica que permitió aumentar el ingreso de los hogares; expresado como múltiplo de las líneas de pobreza que puede adquirir. En dicho período, a pesar que la desigualdad se mantuvo constante (el índice de Gini se situó en 0.52), el crecimiento fue un factor decisivo para la reducción de la pobreza en más de 11%². A excepción de 1994, el efecto redistributivo siempre contribuyó al aumento en la incidencia de pobreza y, por el contrario, el crecimiento fue un hecho favorable a la reducción de la pobreza. El aumento en la incidencia de pobreza ocurrida entre 1991 y 1992 (de 7.7%) se debió a la reducción del índice de ingreso familiar real per capita y al aumento del efecto redistribución (1.3%). Como resultado del efecto combinado, se produjo el incremento tanto del porcentaje de hogares pobres como de la brecha de pobreza.

²

Recuérdese nuevamente que se trata de los índices estimados en forma indirecta a través de los parámetros de la Curva de Lorenz , razón

CUADRO 1.3
EFECTO CRECIMIENTO Y REDISTRIBUCIÓN EN LAS
MEDIDAS DE POBREZA, 1990 – 1995(*)

Indicadores	1990-91	1991-92	1992-93	1993-94	1994-95
Incidencia de pobreza					
Cambio porcentual	(10,8)	7,7	(4,6)	(5,7)	4,0
Efecto crecimiento	(11,2)	6,2	(10,3)	0,7	(0,1)
Efecto redistribución	0,4	1,5	5,4	(6,5)	4,1
Residuo	(0,0)	0,0	0,3	(0,0)	(0,0)
Brecha de Pobreza					
Cambio porcentual	(15,4)	11,1	(5,0)	(10,4)	9,0
Efecto crecimiento	(19,9)	8,8	(14,2)	1,0	0,1
Efecto redistribución	(0,0)	(3,3)	9,5	(11,5)	9,1
Residuo	4,4	5,6	(0,4)	(0,0)	(0,0)
Brecha al cuadrado					
Cambio porcentual	(18,7)	13,5	(5,4)	(13,6)	12,7
Efecto crecimiento	(23,0)	10,6	(16,6)	1,2	(0,1)
Efecto redistribución	(0,8)	(3,8)	11,9	(14,8)	12,8
Residuo	5,1	6,7	(0,7)	(0,1)	(0,0)

Fuente: UDAPSO en base datos de las EIH § del INE.

(*) Los paréntesis denotan cambios negativos en el periodo de referencia.

En 1993 y 1995 se observaron los niveles de desigualdad de ingresos familiares más elevados, medidos a través del coeficiente de Gini, estimados en 0.56 y 0.55, respectivamente. No obstante, en 1993 el efecto de la mayor concentración del ingreso sobre la incidencia de pobreza (5.4%) fue contrarrestado por el impacto que tuvo la variación negativa de los ingresos familiares (-10.3%), dando como resultado una reducción neta del porcentaje de hogares pobres (4.6%)³. En 1995 la incidencia de pobreza aumentó en 4% respecto al año anterior, debido solamente a la influencia del efecto redistribución puesto que el efecto crecimiento fue prácticamente nulo. La evidencia entre 1990 y 1995 sugiere que el crecimiento económico está estrechamente relacionado al proceso de reducción de la pobreza y resulta más efectivo cuando no se ve contrarrestado por los efectos de una mayor concentración del ingreso. Por el contrario, los procesos de concentración del ingreso no sólo propician, por sí mismos, la expansión de la pobreza sino que anulan los efectos del crecimiento de ingresos.

por la que difieren levemente de los calculados en forma directa.

³

La discrepancia es asumida por el residuo.

1.2. Características socioeconómicas de los hogares pobres

El acelerado proceso de urbanización que caracterizó el crecimiento demográfico en Bolivia durante las dos últimas décadas derivó en importantes cambios en la composición de los hogares. La disminución del tamaño del hogar, el incremento de las uniones familiares nucleares simples y la reducción del porcentaje de familias compuestas responden a nuevos patrones de organización familiar que están vinculados al mundo laboral y a la menor fecundidad que prevalece a mitad de los años noventa en el ámbito urbano (CEPAL, 1993). En 1995 más de la mitad de los jefes de hogar⁴ tenían entre 25 y 44 años, el 32% entre 45 y 64 y el resto estaba constituida por personas jóvenes y otra fracción menos significativa tenía más de 65 años de edad. El 18% de los hogares estaba encabezado por mujeres, porcentaje que se mantiene relativamente estable desde 1990 (ver cuadro 1.4).

La incidencia de pobreza más elevada se observa en hogares cuyo jefe tenía entre 25 y 44 años de edad (53.4% en 1995) y la más baja en aquellos hogares cuyos jefes eran menores de 24 años (41.6%) o mayores a los 65 años (40.7%). Las diferencias en la incidencia de pobreza, por el género del jefe de hogar, son poco significativas. Los hogares de mayor tamaño (con más de seis miembros) representaban el 18% del total de hogares urbanos con una incidencia de pobreza del 65% en 1995, en tanto que el 15% eran hogares con uno o dos miembros y con una incidencia de pobreza de 27.4%, y la mayor parte de los hogares (67%) tenía entre tres y seis miembros con un nivel de pobreza de 48.4%. La mayor reducción de incidencia de pobreza entre 1990 y 1995 se observó en los hogares con más de seis miembros (de 73% a 66%) y, a pesar de su baja representatividad, contribuyeron a la reducción de la pobreza. Esta situación se explicaría por la presencia de una mayor proporción de personas que generan ingresos en hogares grandes, dado que existe un elevado número de personas que tiende a realizar labores por cuenta propia y familiar no remunerado.

El 53.6% de los hogares, en 1995, estaban estructurados bajo la forma nuclear simple con hijos, porcentaje ligeramente menor al observado en 1990. Los hogares extendidos representan casi el 19%, mostrando una tendencia decreciente. Llama la atención la creciente participación de los hogares unipersonales y otras colectividades que no constituyen hogares, los mismos que ganaron peso y simultáneamente redujeron su incidencia de pobreza. En síntesis, se observa que la mayor caída en la incidencia de pobreza se produjo en los hogares extendidos, en los nucleares sin hijos y en otros, situación atribuida a la mayor presencia de fuerza laboral.

⁴ La jefatura del hogar está definida a partir del reconocimiento como tal que hacen los miembros del hogar en el momento de la encuesta.

CUADRO 1.4
INCIDENCIA DE POBREZA SEGUN CARACTERÍSTICAS DEL
JEFE DE HOGAR, 1990 – 1995

Características del hogar y del jefe de hogar	1990		1995	
	% de hogares	Incidencia De pobreza	% de hogares	Incidencia de pobreza
Sexo del jefe de hogar	100.0	53.3	100.0	47.8
Hombre	82.6	53.1	81.8	48.6
Mujer	17.4	54.0	18.2	44.8
Edad del jefe	100.0	53.3	100.0	47.8
Menor a 24 años	6.7	54.1	6.3	41.6
de 25 a 44 "	54.4	56.5	51.5	53.4
de 45 a 64 "	30.3	48.8	31.7	42.5
de 65 y más "	8.6	48.6	10.6	40.7
Tamaño del hogar	100.0	53.3	100.0	47.8
De 1 a 2 miembros	15.3	30.8	15.1	27.4
de 3 a 6 miembros	67.9	53.4	67.0	48.4
Más de seis miembros	16.8	73.2	17.9	66.9
Tipo de hogar	100.0	53.3	100.0	47.8
Unipersonales	5.0	24.4	7.6	21.7
Nuclear simple sin hijos	5.2	30.3	5.4	24.7
Monoparental simple	10.3	53.5	10.2	47.6
Nuclear simple con hijos	56.1	58.6	53.6	53.7
Extendido	20.8	54.0	18.7	49.2
Compuesto	0.2	28.1	0.1	-
Otros	2.3	35.7	4.3	-
Idioma hablado/a	100.0	53.3	100.0	45.1
Solo castellano	57.1	46.3	57.6	37.1
Castellano-nativo	41.2	62.1	41.8	55.9
Solo nativo	1.7	75.7	0.6	67.0
Nivel de Instrucción alcanzado	100.0	53.3	100.0	47.8
Ninguno	7.8	69.7	5.2	58.0
Primaria	41.5	62.7	41.3	57.7
Secundaria	30.8	51.2	30.1	49.6
Superior, técnica y universitaria.	19.6	29.8	23.3	35.9
No sabe/ No responde	0.4	69.0	0.1	12.8
Condición de actividad	100.0	53.3	100.0	47.8
Trabajó	83.1	51.2	83.0	46.9
Buscó trabajo	3.8	81.8	2.7	82.1
Económicamente inactivo	13.1	58.6	14.3	46.6

Fuente: Elaboración Propia con base en EIH's del INE.

a/ La octava ronda de la EIH (1995) no recopiló información sobre idioma en el hogar. Mostramos aquí las respuestas de la séptima ronda (1994) recopilada el año anterior.

Las características étnicas de los hogares son importantes indicadores de pobreza en Bolivia y los idiomas que conoce o habla el jefe constituyen una aproximación para identificar dicha condición étnica. En 1994 cerca del 58% de los jefes de hogar hablaba sólo castellano, 42% practicaba idiomas nativos combinados con castellano y una fracción poco representativa (0.6%) hablaba sólo idiomas nativos. Se observa una desigualdad importante en la incidencia de pobreza de los jefes de hogar que hablan sólo castellano (37.1%) y los que hablan idiomas nativos (67%). Si se acepta la hipótesis de la relación entre condición étnica (monolingües o bilingües) con antecedentes migratorios pasados o recientes, puede concluirse que estos grupos de hogares tienen menor probabilidad de salir de la pobreza, habida cuenta de su desventaja para lograr una inserción laboral adecuada ligada a su vez a los aspectos de discriminación laboral y menor dotación de capital humano. Durante el período de análisis, se observa una disminución de la incidencia de pobreza de 6.2 puntos en hogares jefaturizados por personas bilingües, proporcionalmente menor a la reducción ocurrida en hogares con jefes que hablaban sólo castellano (9.3 puntos). En el caso de jefes de hogar que sólo hablaban idiomas nativos la reducción fue de 8.8 puntos.

Quizá el aspecto más importante como determinante de la pobreza, se relacione con la educación del jefe de hogar. En 1995, el 5.2% de los jefes de hogar no tenían ningún nivel de instrucción, el 41% había cursado la primaria, 30% la secundaria y 23% alcanzaron un nivel de instrucción superior o técnico. El 58% de los hogares cuyo jefe no tiene instrucción son pobres, 57.7% de jefes que alcanzaron hasta primaria y 49.6% de los que llegaron a secundaria tenían ingresos familiares per capita por debajo de la línea de pobreza. Por el contrario, un 35.9% de jefes de hogar alcanzó el nivel universitario o técnico se hallaba en situación de pobreza. La mayor reducción de la incidencia de pobreza se observa en hogares encabezados por personas que alcanzaron el nivel superior, demostrando que constituyen hogares con mejores oportunidades para beneficiarse del crecimiento económico. La reducción del peso relativo de hogares cuyo jefe tiene bajos niveles de instrucción y el aumento de jefes con educación superior o técnica, muestra una perspectiva favorable para la reducción de la pobreza en el largo plazo.

La pobreza urbana en Bolivia tiende a concentrarse en hogares de mayor tamaño, que se hallan en un ciclo de vida intermedio, especialmente si están jefaturizados por personas con bajos niveles educacionales, de origen nativo y resulta crítica si el jefe está desempleado. Estos grupos han tenido una mayor capacidad de generación de ingresos y fueron los que, en mayor medida, pudieron reducir la incidencia de pobreza. No obstante, algunos grupos tradicionalmente vulnerables como los indígenas e inactivos, también pudieron reducir los índices de pobreza aunque en menor orden de magnitud.

1.3. Características laborales de los hogares pobres

La inserción ocupacional tiende a ser diferente entre hogares pobres y no pobres debido a que expresa la desigualdad de oportunidades de empleo y las propias condiciones de la oferta laboral familiar. Diversos estudios, desarrollados durante la década pasada, mencionan que el grado de participación global crecía debido a que los pobres tenían necesidad de complementar ingresos y generaban una mayor presión sobre la oferta de trabajo. A su vez, se afirma que debido a las condiciones de pobreza, las personas no podían darse el lujo de quedar desempleadas y por tanto se insertaban en el sector informal.

Los datos del cuadro 1.5 reflejan los resultados de aquel proceso y demuestran que las mayores tasas de participación se observan en los no pobres y consiguientemente tuvieron éxito en la estrategia de salir de la pobreza. En ambos años del análisis las tasas de participación de los pobres están 10 puntos por debajo de los no pobres.

CUADRO 1.5
INDICADORES LABORALES SEGÚN CONDICIÓN DE POBREZA
1990 – 1994 (En Porcentajes)

	No pobres	Pobres	Total
Tasa de participación global			
1990	56.8	46.9	51.2
1994	58.9	48.2	53.8
Tasa de desempleo abierto			
1990	3.7	10.6	7.2
1994	1.8	5.2	3.2

Fuente: Elaboración con base en las Encuestas Integradas de Hogares – INE.

La segunda hipótesis, sugiere que si bien los pobres no pueden quedarse sin trabajo por períodos prolongados, son ellos los que menos oportunidad tienen para conseguir empleo. Esta situación está reflejada en las tasas de desocupación abierta que, en ambos años, son significativamente más reducidas en la población activa no pobre. Ahora bien, las tasas de desocupación abierta han disminuido en general para todos los segmentos; hecho que confirma que la población no pobre prácticamente ha superado problemas de desempleo absoluto.

Los problemas asociados a la calidad del empleo afectan inclusive a la población no pobre y los ubica en una situación vulnerable. A objeto de observar algunas tendencias de la relación empleo y pobreza se han estimado los índices de pobreza vinculados con algunas agrupaciones de categorías ocupacionales que muestran la tendencia en cuanto a los niveles de pobreza.

CUADRO 1.6
INDICES DE POBREZA SEGÚN CATEGORÍA OCUPACIONAL
1990 - 1994

	Estructura	Incidencia de pobreza	Brecha de pobreza
1990			
Asalariado	50.0	52.8	21.5
Patrón o profesional independ.	4.2	13.4	4.1
Cuenta Propia o familiar no rem.	38.9	46.2	18.1
Empleada doméstica	6.9	67.3	18.2
1994			
Asalariado	49.1	42.7	15.6
Patrón o profesional independ.	8.5	20.3	6.3
Cuenta Propia o familiar no rem.	34.4	44.1	16.6
Empleada doméstica	8.1	47.9	19.1

Fuente: Elaboración con base en las Encuestas Integradas de Hogares – INE.

En primer lugar, los cambios en la estructura del empleo entre 1990 y 1994 han elevado la participación de los empleadores y profesionales y han disminuido la de los trabajadores por cuenta propia (ver cuadro 1.6). En segundo lugar, la disminución de la incidencia de pobreza ocurrió en casi todos los grupos de ocupados, excepto en los patrones. Estos últimos presentaron un significativo aumento tanto en incidencia como en intensidad de pobreza. En 1990, los asalariados presentaban la mayor brecha de pobreza. Esta situación cambió en 1994, año en el que éstos presentaron los índices de intensidad de pobreza más bajos. No obstante los indicios de mejoría en las medidas de pobreza, durante el período de análisis, debe recalcar que una importante fracción de los ocupados generan ingresos que no son suficientes para cubrir las necesidades básicas. Nuevamente observamos que el fenómeno de la pobreza está asociado en gran medida a las calificaciones y dotación de capital humano.

II. **ACTIVOS DE LA POBLACIÓN POBRE**

Los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso en Bolivia han sido analizados en estudios recientes. En los mismos se observa que la distribución del ingreso ha venido deteriorándose en la última década,

superando inclusive la tasa media de concentración regional⁵. La evolución de la desigualdad en la distribución del ingreso ha sido atribuida a la imposibilidad de los grupos de menores ingresos de apropiarse de los beneficios del crecimiento económico, derivado de los procesos de reforma emprendidos por el estado en los últimos años. Sin embargo, detrás del perfil de empobrecimiento, se encuentra la interrogante acerca de qué determina los bajos niveles de acumulación de activos y las pocas posibilidades de acceso a los mismos. Esta pregunta fue analizada por Londoño y Székely (1997) para la región latinoamericana, poniendo en evidencia que la “acumulación y acceso a activos determinan el panorama distributivo de la región”. De estas observaciones surge un mayor interés analítico en la descripción de la dotación y uso de activos.

En esta sección presentamos una primera aproximación descriptiva a la dotación y uso de dos tipos de activos, capital físico y capital humano. Dejamos para la tercera sección el tema de los determinantes de la pobreza y el análisis del capital social, que merecen especial atención en este estudio. Lamentablemente, las ocho rondas de la Encuesta Integradas de Hogar, que proporcionan información sobre ingreso y empleo, muestran serias lagunas en la recolección de datos sobre activos físicos y humanos. Presentamos, por tanto, un resumen de la tenencia de activos para 1990, 1992 y 1994, que permite distinguir y desagregar la tenencia y uso de capital humano y capital físico, así como los gastos que implican su tenencia.

2.1. Capital físico.

Se define el capital físico de los hogares urbanos como la tenencia de vivienda reportada como propia, de bienes duraderos (automóvil), activos que generan rentas (propiedades agrícolas), acciones u otros y las formas de ahorro colocadas en depósitos o préstamos incluido el pago de anticrético. Consideramos que el activo físico más importante para las familias que residen en el área urbana es la vivienda⁶. Este activo, es para el caso del área urbana, tan importante como la propiedad de tierra en el área rural. Según datos del Censo de Población y Vivienda de 1992 en las áreas urbanas del país un 50.3% de los hogares tenían acceso a una vivienda en calidad de propietarios. Sin embargo, la calidad de estas viviendas en temas como su material de construcción, hacinamiento, acceso a servicios de agua potable y saneamiento básico dista de ser la adecuada en la mayoría de los casos. El cuadro 2.2 permite apreciar que la tendencia en la tenencia de vivienda es muy marcada para el caso de Bolivia. Existe, una clara relación negativa entre el nivel de ingreso y la tenencia de vivienda reflejando una arista más de la pobreza en las áreas urbanas de Bolivia. Así, mientras en los primeros quintiles aparentemente la acumulación de vivienda propia ve disminuyendo, en los quintiles superiores aumenta⁷.

⁵ Ver Banco Mundial (1996).

⁶ Este activo además del uso social como albergue puede cumplir roles económicos como son: servir para locación de pequeña empresa, colateral para acceder a créditos, fuente potencial de ingresos al ser alquilada o vendida.

⁷ Se hace notar que las deficiencias cualitativas disminuyen a medida que se incrementa los ingresos.

CUADRO 2.2.
TENENCIA DE VIVIENDA SEGÚN QUINTIL DE INGRESO DEL HOGAR
(en porcentaje)

	1990	1992	1994
1er quintil	15.3	14.0	14.7
3er quintil	19.3	17.3	20.0
5to quintil	25.8	30.0	42.7
5to/ 1er quintil	1.68	2.14	2.9

Si consideramos la razón entre el quinto y el primer quintil como una *proxy* a la desigualdad en el acceso se evidencia un claro proceso de concentración en el acceso a vivienda. El acceso a activos físicos como la vivienda se hace cada vez más restringido. Este panorama, se presentaría aun más preocupante si se discriminara por calidad de vivienda. El 12% de los hogares tiene automóvil como activo, observado a partir de la declaración de gastos de mantenimiento, observándose cierta diferencia de la posesión de bienes duraderos entre hogares pobres y no pobres. Los hogares pobres tienden a consumir sus ingresos laborales y generalmente no invierten en automóvil. Parece razonable suponer que una parte importante de los hogares que cuenta con automóvil para el transporte público no ingresa a la pobreza porque los ingresos obtenidos a través de esta actividad permiten, en la mayor parte, generar ingresos suficientes para cubrir las líneas de pobreza.

La propiedad empresarial muestra algún grado de significación aunque no basta para reflejar el alcance e impacto sobre el ingreso familiar. La proporción entre los que tienen alguna propiedad empresarial es substancialmente mayor en hogares no pobres habida cuenta que éstos, por lo general, cuentan con pequeñas unidades productivas y/o artesanales que sirven para generar ingresos que les permite eventualmente quedar fuera de la pobreza; aunque dentro de ellos estén incluidos establecimientos pequeños y grandes que no podrían comparar las rentas empresariales que generan. La recuperación de la economía ayudó a los hogares urbanos a establecer negocios pequeños y medianos que constituyen opciones para la obtención de ingresos, a veces reforzando la producción con la incorporación de familiares no remunerados.

Finalmente los ahorros que generan ingresos regulares, bajo las modalidades de intereses por préstamos o depósitos e inclusive los depositados como anticrédito, suelen constituirse en respaldo frente a

eventuales contingencias que sufren los hogares pobres. La distribución de estos activos es importante puesto que una cuarta parte de todos los hogares declararon tener patrimonios líquidos, al igual que una quinta parte de los hogares pobres. Las restricciones al ahorro están relativamente condicionadas por el ingreso. Las cifras dan ciertos indicios sobre la organización del presupuesto familiar, el mismo que contempla la tenencia de ahorros y la utilización de éstos como una forma de evitar la entrada a la pobreza.

2.2. Capital humano.

Se ha evidenciado y discutido ampliamente el rol que tiene la educación en la generación de ingresos a través del aumento en la productividad del educando. Sin embargo, la evidencia muestra que en el periodo 1990 – 1994 la mejora en los indicadores de educación fue muy pobre. Si consideramos el promedio de años de escolaridad como un *proxy*⁸ del stock de capital humano⁹ podemos ver (cuadro 2.3) que éste ha variado muy poco. Por lo tanto, el efecto que tiene la educación sobre aspectos económicos sociales como la generación de ingresos, niveles de salud, fertilidad y productividad son también bajos. Más aun, estos efectos pueden ser inexistentes si consideramos que en muchos casos el efecto de la educación no es lineal, si no que requiere que se cumpla con tramos específicos de escolaridad para poder evidenciar efectos significativos.

CUADRO 2.3
PROMEDIO DE AÑOS DE ESCOLARIDAD

	1990	1992	1994
Promedio escolaridad	7,34	7,62	7,5
Promedio escolaridad jefe	8,56	8,99	9,18
Promedio escolaridad en ocupados	8,66	9,06	9,1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de EIH

Un análisis desagregado permite obtener una mejor idea sobre el efecto de la baja acumulación de capital humano. El cuadro 2.4 destaca que el promedio de escolaridad en los primeros tramos de edad esta muy por encima, sobre todo en los primeros quintiles de ingreso, del promedio mostrado en los mismos quintiles para el tramo de edad 45-50. Este comportamiento refleja en alguna medida el carácter estructural del problema educativo discutido anteriormente, además de mostrar tendencias en la transmisión intergeneracional de la pobreza. Sin embargo, y siguiendo a Londoño y Székely, además de la acumulación de capital humano es importante también la oportunidad de acceso a los servicios de educación. Se observa un deterioro en las oportunidades de acceso a la educación, ya que el aumento en el desvío estándar de los años de escolaridad

⁸ Ver Barro & Lee (1993).

⁹ Estamos conscientes que el usar el promedio de escolaridad como proxy al capital humano tiene varios problemas como asumir sustitución perfecta entre distintos niveles de escolaridad. Sin embargo creemos que para los fines del estudio su uso esta justificado.

es evidente. Esta deficiencia incide sobre los niveles de pobreza, básicamente a través de la concentración del ingreso en los quintiles superiores de ingreso. Sin embargo, los efectos de este deterioro, no solo tienen consecuencias sobre los niveles de pobreza si no que ocasionan que los eventuales beneficios de las reformas estructurales sean pequeños en términos de distribución. Esto, debido a que se espera que solamente los trabajadores con mayor educación se apropien de los beneficios que se desprenderán de las inversiones que éstas permitirán. (Londoño y Székely 1997).

CUADRO 2.4
PROMEDIO DE AÑOS DE ESCOLARIDAD
SEGUN TRAMO DE EDAD Y ESTRATO DE INGRESO

EDAD	ESTRATO	1990	1992	1994
18 a 20 años	1er quintil	7.3	9.7	9.8
	3er quintil	8	9.8	10.3
	5to quintil	9.3	10.8	10.4
21 a 24 años	1er quintil	7.5	10.1	10.4
	3er quintil	8.9	9.9	10.5
	5to quintil	9.9	11.6	11.9
45 a 50 años	1er quintil	6.6	4.8	5.3
	3er quintil	7.4	6.2	6.3
	5to quintil	9.7	11.1	11.2

Fuente: Elaboracion propia en base a Encuestas Integradas de Hogar (1990, 1992, 1994).

Resumiendo, las áreas urbanas de Bolivia presentan además de un bajo nivel de acumulación de capital humano una fuerte desigualdad en el acceso a la educación, aspecto que evidentemente afecta los niveles de desigualdad en la distribución del ingreso y repercute en los niveles de pobreza. Esta es una situación que debe preocuparnos, ya que son los estratos más bajos los que presentan menores niveles de acumulación de capital humano y aparentemente menores oportunidades de acceso a la educación. La distribución de capital humano del hogar muestra la misma tendencia que la anotada en el perfil de pobreza de los hogares. Un promedio general de 8.6 años de escolaridad entre los adultos, cerca a 10 años en los hogares no pobres y 7.4 años entre hogares pobres. En consecuencia, las tendencias a largo plazo sugieren la necesidad de incrementar los niveles de educación con especial énfasis en los hogares pobres incluso en el área urbana. Por otro lado, la desigualdad del capital humano se convierte en un obstáculo para la superación de la pobreza.

2.3 Determinantes de ingresos familiares

En la primera parte del documento, se analizó la tendencia de evolución de la pobreza urbana en Bolivia. Paralelamente, se discutió el perfil de pobreza promedio según características socioeconómicas y de inserción laboral. En esta sección, se realiza una aproximación a los determinantes del nivel de vida de los hogares y por tanto se analiza, indirectamente, los determinantes del nivel de pobreza. Esta afirmación es válida si se tiene en cuenta el elevado nivel de correlación que existe entre el nivel de vida y la condición de pobreza del hogar. La aproximación que se desarrolla permite conocer aspectos que determinan la capacidad del hogar para generar ingresos y satisfacer el conjunto de necesidades que enfrenta.

Comparamos tres especificaciones para tres rondas de la Encuesta Integrada de Hogares (1990, 1992 y 1994) en el Cuadro 2.5. Las variables clave incluyen edad, educación del jefe y cónyuge del hogar, características de inserción laboral y una variable de “shock” que controla por el efecto de una enfermedad imprevista sobre el comportamiento laboral del hogar. Se incluyen, asimismo, dummies geográficas para reflejar efectos locales por ciudad de residencia.

De manera consistente con estudios previos, encontramos que la dotación de capital humano del jefe y cónyuge son determinantes centrales del ingreso del hogar. No encontramos, sin embargo, evidencia que sugiera que los *retornos* al capital humano hayan variado de manera significativa entre un periodo y otro. Quizá esto se deba al corto periodo de referencia (5 años) en el cual no se observan cambios significativos en la dotación de educación. La edad del jefe de hogar también muestra los signos esperados (positivo y luego negativo), y un coeficiente equiparable al de las variables de educación. Las dos variables de inserción laboral sugieren un patrón revelador. Los coeficientes de ocupación dentro del hogar son mayores en un orden de magnitud que los de educación y edad. La decisión de participar o no en el mercado laboral tiene implicaciones directas sobre las expectativas de ingreso del hogar. La segunda variable de inserción laboral, número de miembros no asalariados del hogar, también es significativo y muestra una relación inversa con respecto a la generación de ingreso.

Las variables geográficas sugieren un patrón fijo. Residencia en las ciudades de La Paz y Santa Cruz conducen a mayores oportunidades de generación de ingreso, mientras que residencia en ciudades de la zona andina (Oruro y Potosí) limitan estas oportunidades de manera significativa. Los resultados de este ejercicio comparativo de determinantes de ingreso coinciden con otros similares realizados en Bolivia¹⁰, en los cuales variables como educación y origen étnico aparecen como principales determinantes de la pobreza. Es evidente que existen factores estructurales que están condicionando situaciones de pobreza en las áreas urbanas del país. La educación aparece como uno de esos factores, por lo que las políticas de reducción de

¹⁰ Ver G. Fields, L. López Calva, J. Leary, E. Pérez de Rada (1997), G. Fields, W. Jiménez, L. López Calva, E. Pérez de Rada (1997), Pérez de Rada (1997) y Jiménez & Yáñez (1997).

pobreza deben necesariamente tomarla en cuenta; más aun si se considera que la educación es una variable del todo susceptible a la acción de política pública.

CUADRO 2.5
DETERMINANTES DE INGRESOS FAMILIARES
(Ciudades capitales de Bolivia)

	1990		1992		1994	
VARIABLE	Coef.	P> t 	Coef.	P> t 	Coef.	P> t
Edad jefe de hogar	10.61	0.000	7.56	0.019	10.56	0.001
Edad 2 jefe de hogar	-0.07	0.001	-0.02	0.495	-0.04	0.205
Escolaridad jefe de hogar	10.76	0.000	10.76	0.000	24.32	0.000
Escolaridad conyuge del jefe de hogar	10.74	0.000	16.90	0.000	14.87	0.000
Porcentaje de miembros ocupados del hogar	514.31	0.000	680.45	0.000	514.16	0.000
Numero de miembros no asalariados del hogar	-76.64	0.000	-41.70	0.000	-34.20	0.000
Numero de personas que no se enfermaron durante el ano	5.47	0.057	3.09	0.634	18.26	0.002
Dummy ciudad de Sucre	-25.28	0.248	58.03	0.012	0.45	0.980
Dummy ciudad de La Paz	36.46	0.084	132.08	0.065	130.17	0.000
Dummy ciudad de Cochabamba	-12.99	0.572	85.00	0.433	24.66	0.287
Dummy ciudad de Oruro	-89.04	0.000	-42.94	0.000	-43.32	0.173
Dummy ciudad de Potosi	-68.76	0.002	-56.57	0.003	10.96	0.735
Dummy ciudad de Tarija	-29.83	0.202	40.09	0.349	31.88	0.320
Dummy ciudad de Santa Cruz	44.40	0.048	312.88	0.000	228.20	0.000
Dummy ciudad de Trinidad	96.31	0.000	110.76	0.000	71.20	0.052
Constante	-380.86	0.000	-426.016	0.000	-504.68	0.000
Numero de observaciones	4728		4250		4553	
F (x, observaciones-x)	59.33		97.22		96.58	
Prob>F	0.000		0.000		0.000	
R2 Ajustado	0.156		0.168		0.254	

Fuente: Elaboracion propia en base a Encuestas Integradas de Hogar (1990, 1992, 1994).

III. DETERMINANTES DE LA POBREZA: EL CASO DE LA CIUDAD DE EL ALTO

En esta sección presentamos un análisis de determinantes de la pobreza en la ciudad de El Alto, por el enfoque de activos físicos, humanos y sociales. Tenemos un particular interés en analizar los probables efectos que tiene el capital social sobre la generación de ingresos en los hogares pobres. Analizamos tres preguntas relacionadas a la dotación y uso de capital social. Primero, qué efecto tiene la *magnitud* de las redes sociales de un hogar sobre la probabilidad de caer en condiciones de pobreza? A mayor número de afiliaciones comunitarias, mayor generación de ingreso? Segundo, indagamos sobre el efecto del *tipo* de redes sociales sobre la probabilidad de salir de la pobreza. Son más importantes las redes sociales ligadas a los mercados de crédito y empleo, que las comunitarias? Tercero, analizamos la interacción entre capital social y capital humano. Tendrá un efecto diferenciado el capital social para grupos de diferente logro educativo? El enfoque de activos obliga a diferenciar el rol *generador* de ingresos de diversos tipos de activos, del rol *amortiguador* de patrones de consumo e ingreso. Postulamos que el uso del capital social puede ayudar a explicar el segundo rol en el contexto de mercados imperfectos de amortiguamiento de riesgo.

En las páginas que siguen presentamos un marco analítico básico para el estudio de la pobreza desde el enfoque de la tenencia de activos y desarrollamos un modelo econométrico de estimación de determinantes de pobreza.

3.1 Capital social y pobreza

Adoptamos una definición convencional de capital social, para referirnos a normas y redes sociales que facilitan la acción colectiva entre individuos.¹¹ Operativizamos esta definición identificando redes sociales genéricas de afiliaciones comunitarias (clubes de deporte, cultura, organizaciones de barrio) y redes sociales específicas a los mercados de crédito y empleo (redes informales de crédito y empleo). Un dilema central del análisis en este contexto es el tratamiento de la endogeneidad entre capital social y pobreza. La incorporación

¹¹ Nuestra definición deriva de las siguientes concepciones articuladas por Robert Putnam y James Coleman: "Social capital refers to features of social organization, such as trust, norms and networks that can improve the efficiency of society by facilitating coordinated actions" (Putnam 1993: 167); Social capital is defined by its function... Like other forms of capital, (it is) productive, making possible the achievement of certain ends that would not be attainable in its absence. Like physical capital and human capital it is not completely fungible, but is fungible with respect to specific activities... Unlike other forms of capital, social capital inheres in the structure of relations between persons between persons and among persons. It is lodged neither in individuals nor in physical implements of production (Coleman 1990: 302)."

de variables que representan normas y redes sociales a un modelo de toma de decisiones de hogar confronta un problema infranqueable: tanto la existencia como los probables efectos del capital social son endógenas a las decisiones de hogares. Como argumenta James Coleman, los hogares no “poseen” capital social, como sí poseen capital humano o capital físico, porque el capital social -por definición- surge de las relaciones *entre* los hogares. La búsqueda de variables instrumentales de capital social que sean exógenas a las decisiones de hogar es, en este contexto, un contrasentido.

Sin embargo, la presunción de endogeneidad entre capital social y pobreza no es del todo hermética. Mucha de la literatura de amortiguamiento de riesgo supone que la existencia de una institución informal se debe a la función que desempeña. Bajo esta óptica, la observación del uso de capital social por parte de hogares pobres se *explica* por la necesidad que tienen los más pobres de proveer soluciones institucionales (amortiguarse) en un contexto de mercados ausentes o imperfectos (ver Morduch 1997 y 1995; Townsend 1995; Besley 1993). Tanto Bates (1988), como Ostrom (1990) y Granovetter (1992), argumentan que esta presunción no es siempre correcta. Si bien los hogares pobres tienden a estar particularmente necesitados de amortiguarse de shocks de consumo e ingreso, esta “necesidad” explica tan solo la *demand*a por soluciones institucionales, pero no su *oferta*. Para explicar la oferta debemos considerar no sólo quiénes lo usan, sino cómo se provee (que frecuentemente implica un dilema de acción colectiva de segundo orden). Ostrom argumenta que el capital social puede jugar un rol importante en el funcionamiento de una institución informal (por facilitar el cumplimiento de normas), pero no explica su provisión.

De manera general, no todo uso de capital social por parte de los hogares pobres lleva al amortiguamiento de sus patrones de consumo e ingreso y no todo acto de amortiguamiento depende del uso del capital social. Como ejemplo, la existencia de equipos de fútbol, grupos religiosos o culturales no se explican por la necesidad de amortiguar el riesgo, aunque a veces sí puedan cumplir esa función. Algunos usos de capital social se dirigen genuinamente a la práctica del deporte, la cultura o al culto religioso. De manera complementaria, no todas las instituciones de amortiguamiento de riesgo dependen del uso del capital social de los pobres. Algunas instituciones de amortiguamiento existen en virtud a consideraciones exógenas a la confianza social. Los vínculos institucionales entre prestamistas y prestatarios, por ejemplo, nacen a raíz de la *desconfianza* entre principales y agentes ante asimetrías de información (ver Hoff 1993; Bardhan 1989 y Stiglitz 1989). El tema central de nuestro estudio es precisamente el uso que hogares pobres hacen de su capital social y el retorno que perciben de él en contextos de mercados incompletos.

¿Cómo medir el capital social? En este estudio analizamos dos aspectos de los activos de capital social: su dotación y uso. La medición de dotación se realiza identificando los proxies más visibles de redes sociales: las características de la familia extendida (hermanos, primos, tíos), las características de las redes extra-familiares más íntimas (compadrazgo y padrinzago) y la identificación de las afiliaciones extra-familiares más importantes (pertenencia a grupos deportivos, culturales, religiosos, etc.). Para el análisis del uso del

capital social restringimos el análisis a los mercados informales de crédito y empleo. Identificamos modalidades de crédito informal que hacen uso de redes sociales (préstamos de familiares y amigos, de prestamistas, tiendas y negocios locales y asociaciones rotativas de crédito –pasanakus), y modalidades de búsqueda de trabajo que hacen uso de las mismas. Tanto para el análisis de dotación como de uso, distinguimos entre los comportamientos del jefe de hogar y cónyuge.

3.2 Datos

Basamos esta sección en una encuesta de hogares realizada en la ciudad de El Alto, entre el mes de diciembre de 1997 y enero de 1998.¹² Utilizamos una línea de pobreza por ingresos, construida en base a una canasta básica de alimentos de 1990.¹³ La ciudad del El Alto proporciona un estudio de caso *sui generis* para el análisis de los recursos y activos de los pobres. Se caracteriza por ser un conglomerado urbano pobre con altos índices de migración rural/urbana que influyen en las elevadas tasas de crecimiento demográfico, y una visible presencia de redes sociales que intervienen en los mercados informales de crédito y empleo. La ciudad de El Alto, antes un barrio marginal de la ciudad de La Paz, tiene hoy una población de casi un millón de habitantes, la mayor parte de ellas dedicadas al comercio informal, la construcción, transportes y actividades artesanales. Se caracteriza, asimismo, por ser una ciudad con fuertes lazos comunitarios, en muchos casos transferidos desde los lugares de origen de la población migrante, generalmente aymara, que determinan que la mayoría de las actividades económicas estén influenciadas por relaciones de compadrazgo y afiliación a grupos comunitarios. La continua conformación de nuevas redes sociales y la disolución de viejas, es una característica que la hace propicia al análisis de capital social y pobreza.

Presentamos en el Cuadro 3.1, un resumen de las características generales de los hogares de El Alto (analizados a través del jefe de hogar). Los contrastes más evidentes entre hogares pobres y no pobres se dan en la declaración de idioma y nivel educativo. Mientras que el 87% de los jefes de hogares pobres declaran hablar aymara y castellano de manera habitual, solo el 76% de los no pobres se declara bilingüe. El 10.5% de los jefes de hogares no pobres también declara haber cursado estudios universitarios (completos o por completar), en comparación al 3.3% de los pobres. El acceso a activos físicos y financieros también muestra diferencias notables entre los dos grupos. Mientras que el 16% de los jefes de hogar no pobres tienen acceso a crédito de un banco, mutual o cooperativa, sólo el 8% de los jefes de hogar pobres declaran tener acceso a

¹² La encuesta contiene 3311 observaciones correspondientes a 687 hogares. La muestra fue escogida en base a un marco muestral actualizado y tiene un diseño estratificado por segmento que establece un error del 3.7% y un nivel de confiabilidad del 95%. La selección de la muestra es monoetápica con sorteo aleatorio simple. La recolección de datos fue llevada a cabo por la empresa especializada Encuestas & Estudios.

¹³ La línea de pobreza fue elaborada sobre la base de una Canasta Básica de Alimentos (CBA) específica a la ciudad de El Alto, con datos provenientes de la Encuesta de Presupuestos Familiares de 1990. La CBA recoge la estructura de consumo alimentario de un estrato de referencia de la ciudad de El Alto que cubre las necesidades medias de energía (2150 Kcal. por persona al día) y proteínas 57.6 gramos por persona al día). Las cantidades ajustadas a las necesidades medias han sido valoradas a partir de los precios promedio que brinda el IPC (índice de precios al consumidor). El costo de la CBA se dividió entre la proporción de gasto alimentario del estrato de referencia (coeficiente de Engel=0.61), para obtener la línea de pobreza.

crédito formal. El 9.2% de los no pobres también declara tener una cuenta de ahorro, en contraste al 3.6% de los pobres.

El 26% de todos los jefes de hogar declaran haber tenido acceso a crédito informal en el último año, y un 10.6% adicional declara haber participado en una asociación rotativa de ahorro y crédito (pasanaku). Las diferencias en el acceso a crédito informal de parte de hogares pobres y no pobres no son significativas, pero sí muestran diferencias en el uso del crédito. Mientras que la mayoría de los jefes de hogar no pobres declara haber utilizado el sorteo del pasanaku para la compra de un bien durable o como capital de trabajo, la mayoría de los jefes de hogar pobres declaran haber comprado bienes de consumo. De manera general, los hogares con acceso a crédito familiares o de tiendas del barrio declararon utilizar el crédito informal para la compra de bienes de consumo, indistinto de la condición de pobreza. El 8.6% de la muestra declaró no tener ningún vínculo de compadrazgo, y muestra una incidencia de pobreza del 54% (dos puntos por encima del promedio). El 33% de la muestra declara, asimismo, no pertenecer a ninguna afiliación comunitaria, con una incidencia de pobreza del 56% (cuatro puntos encima del promedio).

a. La familia extendida

¿Qué tipos de hogares declaran tener las redes familiares más extensas? El Cuadro 3.2 muestra el tamaño promedio de la familia extendida cruzada por el nivel de educación, condición de migrante, lengua hablada y pobreza. Para fines de este estudio definimos a la familia extendida en función al número de hermanos, tíos (hermanos de padre y madre) y primos hermanos que declaran el jefe de hogar y cónyuge. Con esta definición restrictiva, procuramos representar la red probable de “ayuda” familiar disponibles al jefe y cónyuge. El cuadro sugiere algunas características no previstas: las familias más extensas tienden a ser más educadas que las menos extensas, más castellano hablantes y no migrantes. ¿A qué se debe este patrón? Es posible que una explicación radique en la composición social de la mayoría de los hogares de El Alto. Más de dos tercios de la muestra declara ser migrante reciente o antiguo. Es probable que la declaración de algunos nuevos residentes urbanos refleje la composición de sus familias urbanas, y no así rurales. Las diferencias entre jefes de hogar y cónyuges tampoco muestran mayor significancia, excepto en el corte de educación donde la relación familia/nivel de educación tiende a ser inversa para las cónyuges.

CUADRO 3.1
CARACTERISTICAS DESCRIPTIVAS DEL JEFE DE HOGAR

	INCIDENCIA DE POBREZA	% DE HOGARES POBRES		% DE HOGARES NO POBRES	
		Media	Des. Est.	Media	Des. Est.
TOTAL	52.0				
CAPITAL HUMANO					
Educación					
Ninguna	50.0	5.0	2.1	5.5	2.2
Primario Incompleto	59.8	34.1	47.3	25.3	43.2
Primario Completo	52.6	11.4	21.7	11.4	21.6
Secundario Completo	53.8	18.1	38.0	17.6	38.4
Secundario Incompleto	53.3	23.2	42.1	21.9	41.3
Universitario Incompleto	32.1	2.5	10.5	5.9	10.9
Universitario Completo	16.6	0.8	9.0	4.6	16.5
Otro	50.0	4.9	18.4	7.8	24.8
Idioma					
Sólo castellano	38.5	14.0	34.5	24.7	43.0
Castellano y aymara	55.8	86.0	198.0	75.3	186.7
Migración					
Migrante antiguo urbano	52.3	9.5	29.2	9.6	29.3
Migrante antiguo rural	54.1	57.5	145.6	54.0	139.4
Migrante nuevo urbano	36.4	1.1	9.7	2.2	14.8
Migrante nuevo rural	59.0	6.4	24.4	4.9	21.6
Jefatura hogar					
Femenina	55.4	13.2	33.3	11.0	31.7
Rama de Actividad					
Industria	54.6	14.8	26.5	12.8	24.4
Comercio	48.2	21.5	56.8	23.6	58.7
Transporte	50.0	9.1	17.6	9.5	17.9
Construcción	58.1	13.5	23.8	9.7	19.3
Servicios	47.5	33.4	68.9	38.4	76.0
Otros	s.d.	7.7	23.1	1.6	9.6
CAPITAL FISICO					
Credito Formal					
Tiene cuenta de banco/mutual/coop.	30.2	3.6	4.3	9.2	10.9
Tiene crédito de banco/mutual/coop.	36.1	8.4	16.5	16.3	24.1
Activos Físicos					
Posee un local fuera de la vivienda	39.3	3.0	12.8	5.2	18.6
Posee un local dentro de la vivienda	52.4	6.0	21.0	6.1	22.9
Posee un puesto fijo	31.8	1.9	8.3	4.6	28.4
Posee un puesto móvil	56.0	3.9	15.6	3.4	14.8
Otro	39.2	4.9	21.9	3.4	17.5
CAPITAL SOCIAL					
Afiliaciones sociales					
Ninguna afiliación	56.0	34.9	54.2	30.4	48.3
Entre 1 y 3	53.9	47.9	88.4	45.4	82.8
Más de 3	43.9	17.2	38.6	24.2	41.7
Familia Extendida					
Menos de 10 familiares	47.3	20.7	44.1	23.1	68.5
Entre 10 y 25 familiares	51.4	49.6	56.3	47.0	52.0
Más de 25 familiares	52.5	29.7	36.7	29.9	44.8
Compadrazgos					
Ninguno	54.2	8.9	24.0	8.3	22.6
Entre 1 y 5	51.1	45.4	64.6	48.1	68.9
Más de 5	52.3	45.7	69.2	43.6	62.1
Capital Social Credito					
Crédito de familiares, amigos	56.0	20.9	52.9	18.2	44.7
Crédito de prestamista local	30.7	1.1	9.4	2.8	16.7
Crédito de tienda,negocio local	51.6	4.5	20.6	4.6	21.8
Pasanaku	50.0	10.5	20.0	11.7	21.5

Capital Social Trabajo					
Consiguió último trabajo solo	49.6	63.4	66.9	71.2	78.5
Consiguió último trabajo de familiares	51.8	10.8	16.8	12.8	19.3
Consiguió último trabajo de amigos	66.1	10.8	18.4	6.3	15.1

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Recursos y Activos de los Pobres (ERAP 1998).

CUADRO 3.2
CARACTERÍSTICAS DE CAPITAL SOCIAL:
FAMILIA EXTENDIDA

	JEFE			CONYUGE		
	No. Obs.	Media	Des. Est.	No. Obs.	Media	Des. Est.
EDUCACION	511	20.0	14.4	447	21.0	15.5
Ninguna	28	12.7	9.35	47	12.5	9.4
Primaria incompleta	149	18.2	14.6	178	20.4	13.1
Primaria completa	58	19.1	10.3	49	18.9	11.8
Secundaria incompleta	114	21.7	15.8	88	26.5	22.6
Secundaria completa	89	20.9	12.6	49	23.7	14.6
Universitario incompleto	20	16.5	13.7	8	17.4	6.9
Universitario completo	20	26.5	19.4	11	23.3	14.0
Normal	21	25.1	16.4	9	21.8	10.5
Técnico	12	27.6	16.9	8	19.7	13.7
IDIOMA	511	20.0	14.4	447	21.0	15.5
Solo castellano	92	20.5	14.6	88	21.2	15.0
Castellano y aymara	419	19.9	13.7	359	20.9	15.6
MIGRACION	511	20.0	14.4	447	21.0	15.5
No migrante	134			144		
Migrante antiguo	340	19.3	13.3	272	20.2	13.8
Migrante nuevo	37	17.7	11.2	31	20.1	14.2
POBREZA	511	20.0	14.4	447	21.0	15.5
Hogar pobre	256	19.6	13.5	232	20.9	14.9
Hogar no pobre	255	20.4	15.3	215	21.1	16.1
SIN RESPUESTA	176			219		
TOTAL	687			666		

Fuente: Elaboración propia, en base a Encuesta de Recursos y Activos de los Pobres (ERAP 1998).

b. Los compadrazgos

Las redes de compadrazgo incluyen tanto vínculos de tipo horizontal (compadres/comadres) como verticales (padrinos/madrinas). Las relaciones de compadrazgo se asocian a responsabilidades sociales de ayuda mutua y solidaridad intergeneracionales. El nombramiento de padrinos y madrinas está comunmente asociada al reconocimiento de un estatus de madurez y prestigio (padres “alternos”). No es sorprendente, entonces, la declaración de mayores redes de compadrazgo entre hogares relativamente prósperos y/o de bajos niveles de pobreza. El cuadro 3.3 muestra las declaraciones de compadrazgo promedio de jefes de hogar y cónyuges,

cruzados por nivel de educación, idioma hablado, condición de migrante y pobreza. Los hogares con mayor número de relaciones de compadrazgo están caracterizados por bajos y altos niveles de educación (primaria cumplida y universitaria), por ser de habla castellana y por ser viejos migrantes o no migrantes. Los cónyuges declaran mayores relaciones de compadrazgo que los jefes de hogar y el grupo que declara tener el menor número de relaciones de compadrazgo es el de los migrantes nuevos.

CUADRO 3.3
CARACTERÍSTICAS DE CAPITAL SOCIAL:
COMPADRAZGOS

	JEFE			CONYUGE		
	No. Obs.	Media	Des. Est.	No. Obs.	Media	Des. Est.
EDUCACION	642	4.4	3.7	534	4.7	3.9
Ninguna	36	4.4	3.5	62	5.5	4.5
Primaria incompleta	191	4.4	3.5	210	4.5	3.8
Primaria completa	70	5.3	4.8	58	4.8	3.8
Secundaria incompleta	141	4.4	3.8	103	4.7	3.7
Secundaria completa	116	4.2	3.6	61	4.3	4.1
Universitario incompleto	22	4.9	3.3	9	4.6	2.6
Universitario completo	21	5.0	5.1	12	5.1	3.7
Normal	27	4.0	2.6	11	5.6	3.0
Técnico	18	4.8	3.6	8	4.7	3.4
IDIOMA	642	4.4	3.7	534	4.7	3.9
Solo castellano	124	4.5	4.2	109	4.8	4.2
Castellano y aymara	518	4.4	3.6	425	4.7	3.8
MIGRACION	642	4.4	3.7	534	4.7	3.9
No migrante	180			163		
Migrante antiguo	416	4.6	3.8	333	4.7	3.8
Migrante nuevo	46	3.3	2.5	38	4.4	3.9
POBREZA	642	4.4	3.7	534	4.7	3.9
Hogar pobre	333	4.4	3.7	282	4.6	3.6
Hogar no pobre	309	4.5	3.8	252	4.8	4.1
SIN RESPUESTA	45			132		
TOTAL	687			666		

Fuente: Elaboración propia, en base la Encuesta de Recursos y Activos de los Pobres (ERAP1998).

c. Afiliaciones comunitarias

Las afiliaciones comunitarias son las que han recibido la mayor parte de la atención en la literatura de capital social. En la encuesta de El Alto se recopila información sobre catorce tipos de afiliación. Presentamos en el cuadro 3.4 las frecuencias de respuesta para jefes de hogar y cónyuges. Salta a consideración que las diferencias de afiliación comunitaria entre hogares pobres y no pobres es pequeña y estadísticamente insignificativa. Este resultado es de especial interés para el análisis de determinantes de pobreza, ya que sugiere que la presunción de altos niveles de capital social entre poblaciones pobres debe estar abierta a la evidencia del estudio de caso. Sugiere, además, que la discusión de capital social en la ciudad de El Alto debe enfatizar el uso diferenciado de redes relativamente homogéneas. Las diferencias detalladas a continuación son

relativas. Las diferencias más pronunciadas entre hogares pobres y no pobres se observa en la declaración de afiliaciones a grupos culturales, sindicatos y partidos políticos. Las afiliaciones para las que no se observan diferencias son juntas escolares, grupos folklóricos y grupos religiosos. La afiliación para la que hay mayor participación de hogares pobres es el de grupos de autoayuda, frecuentemente ligados a programas alimenticios y/o de trabajo comunal.

CUADRO 3.4
CARACTERÍSTICAS DE CAPITAL SOCIAL:
AFILIACIONES COMUNITARIAS

	JEFE de HOGAR			CONYUGE		
	Total.	Pobre	No Pobre	Total	Pobre	No Pobre
Sindicato	21.4%	18.3%	24.8%	7.9%	6.2%	10%
Grupo religioso	19.6	19.4	19.9	19.4	19.1	19.7
Grupo deportivo	21.7	20.8	22.7	2.8	2.2	3.5
Grupo cultural	3.2	1.7	4.9	3.0	1.4	4.8
Junta escolar	20.5	20.2	20.8	16.5	14.3	19
Club de madres	1.2	1.1	1.2	7.5	6.7	8.4
Organizacion territorial base	18.5	17.2	19.9	10.4	7.9	13.2
Grupo de autoayuda	3.2	2.8	3.7	1.8	1.4	2.2
Grupo folklórico	10.6	10.5	10.7	8.2	7.9	8.7
Partido político	7.9	6.6	9.2	5.4	3.9	7.1
Organización rural	5.7	5.0	6.4	5.4	4.8	6.1
Feria o grupo de comercio	7	5.8	8.3	10.2	8.1	12.6
Organizacion no gubernam.	1	1.1	0.9	0.7	0.6	1
Otro	0.6	0.3	0.9	0.3	0.3	0.3
SIN RESPUESTA	0	0	0	0	0	
TOTAL OBS.	687	361	326	666	356	310

Fuente: Elaboración propia, en base a la Encuesta de Recursos y Activos de los Pobres (ERAP1998).

El 32% de los jefes de hogar declaran no estar afiliados a ninguna asociación comunitaria (junto al 49% de los conyuges). El 46% declara una a dos afiliaciones (38% para cónyuges) y el 22%, tres o más (13% para cónyuges). Las diferencias entre pobres y no pobres es notoria entre jefes de hogar. Mientras que solo el 17% de los pobres están afiliados a tres o más asociaciones, la declaración de no pobres llega al 25%. De manera similar, el 35% de los jefes de hogar pobres declaran no tener ninguna afiliación comparada con el 30% de los no pobres.

3.3. Análisis de la pobreza desde la perspectiva de activos

Se corrieron estimaciones probit bajo cinco especificaciones distintas, en las cuales la variable dependiente es dicotómica y asume el valor de 1 si la persona pertenece a un hogar pobre y 0 si pertenece a un hogar no pobre. El modelo básico incluye variables de capital humano, condición demográfica, etnicidad, condición migratoria y características laborales a manera de contar con una primera aproximación de los determinantes

de pobreza (ver cuadro 3.5). La segunda especificación incluye variables de capital físico, mientras que la tercera, cuarta y quinta incluyen variables de capital social.

a. Modelos 1 y 2: Capital humano y capital físico

La primera especificación muestra los resultados de un modelo básico de capital humano. El nivel de escolaridad evidencia, que para los primeros dos niveles de instrucción (PRIMARIA, SECUNDARIA), existe una decreciente probabilidad de ser pobre a medida que los niveles de instrucción aumentan. Los estudios de escuela normal y universitarios (NORMAL, UNIVERSITARIO) tienen un efecto negativo y significativo sobre la probabilidad de ser pobre. Un mayor número de años de experiencia laboral sugiere que la probabilidad de ser pobre disminuye, pero la probabilidad se torna positiva pasado un umbral (EXPERIENCIA y EXPERIENCIA_2). Si bien ambas variables muestran los signos esperados, no son estadísticamente significativos. La condición migratoria del jefe de hogar revela que la probabilidad de caer en pobreza disminuye si el jefe del hogar es migrante antiguo, pero aumenta si es migrante reciente (MIGRANTE ANTIGUO, MIGRANTE RECIENTE). Ambas son estadísticamente significativas al 5%.

El idioma hablado habitualmente fue utilizado como *proxy* de condición étnica (CASTELLANO), reflejando aquellos hogares que no hablan idiomas nativos. Los resultados muestran que si el jefe de hogar habla solamente castellano, su probabilidad de caer en pobreza disminuye. A pesar de mostrar el signo esperado, el sexo del jefe de hogar no es estadísticamente significativo (JEFATURA MASCULINA). Entre las variables de inserción laboral, el hecho que el hogar tenga una mayor proporción de ocupados en el sector informal (INFORMAL)¹⁴, disminuye la probabilidad de ser pobre. El signo de la variable es el esperado, a pesar de que puede parecer contraintuitivo, dado que en la ciudad de El Alto se observa que el promedio de ingresos de los trabajadores por cuenta propia es notablemente superior al de los obreros y empleados del sector formal; denotando la precaria inserción laboral de estos últimos. Finalmente, a mayor número de personas económicamente inactivas en el hogar (DEPENDIENTES), mayor la probabilidad de caer en condiciones de pobreza.

En la segunda especificación se observa que la tenencia de un puesto fijo para actividades laborales en el hogar (kioscos, tiendas, taller, casa-taller) aumenta la probabilidad de que el hogar salga de la pobreza (PUESTO FIJO). Se observa una relación inversa para aquellos que trabajan desde un puesto de servicios

¹⁴ El sector formal está compuesto por un conjunto de actividades económicas desarrolladas tanto en la esfera estatal como privada empresarial, donde la población ocupada se encuentra bajo relaciones típicas de dependencia obrero-patronal y existe una clara distinción entre la propiedad del capital y del trabajo. También forman parte del sector formal los profesionales independientes (Casanovas y de Pabón 1988).

ambulantes (PUESTO AMBULANTE). Ambos resultados apoyan la hipótesis de que a mayor tenencia de activos físicos, mayor la capacidad de generación de ingresos y por tanto, menor la vulnerabilidad de caer en condiciones de pobreza. Al evaluar las contribuciones de los activos físicos, omitimos variables de acceso al crédito formal y a la tenencia de cuentas de ahorro, por presunción de endogeneidad.

CUADRO 3.5¹⁵
MODELOS DE PROBABILIDAD DE CAER EN POBREZA
(variable dependiente: 1 =pobre, 0=no pobre)

VARIABLE	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)	
	Coef.	P> z	Coef.	P> z	Coef.	P> z	Coef.	P> z	Coef.	P> z
PRIMARIA	0.625	0.00	0.818	0.00	0.825	0.00	0.820	0.00	0.929	0.00
SECUNDARIA	0.253	0.14	0.370	0.02	0.386	0.02	0.369	0.03	0.357	0.05
NORMAL	-1.141	0.00	-1.014	0.00	-0.997	0.00	-1.027	0.00	-1.414	0.01
UNIVERSIDAD INCOMPLETA	-0.852	0.01	-0.664	0.04	-0.633	0.04	-0.674	0.03	-0.804	0.05
UNIVERSIDAD COMPLETA	-1.832	0.00	-1.537	0.00	-1.560	0.00	-1.583	0.00	-0.449	0.48
EXPERIENCIA	-0.002	0.95	-0.003	0.53	0.001	0.74	-0.001	0.76	0.001	0.97
EXPERIENCIA_2	0.000	0.71	0.000	0.38	0.000	0.98	0.000	0.95	0.000	0.82
SOLO HABLA CASTELLANO	-0.314	0.00	-0.330	0.00	-0.354	0.00	-0.356	0.00	-0.351	0.00
JEFE MASCULINO	-0.024	0.78	-0.044	0.71	-0.094	0.32	-0.100	0.29	-0.117	0.22
MIGRANTE ANTIGUO	-0.145	0.02	-0.117	0.36	-1.075	0.10	-0.108	0.09	-0.104	0.11
MIGRANTE RECIENTE	0.272	0.02	0.198	0.22	0.181	0.12	0.199	0.09	0.186	0.12
INFORM.AL	-0.759	0.00	-0.679	0.00	-0.645	0.00	-0.641	0.00	-0.638	0.00
DEPENDIENTES	0.260	0.00	0.334	0.00	0.345	0.00	0.343	0.00	0.341	0.00
POSEE PUESTO FIJO			-0.099	0.00	-0.099	0.00	-0.100	0.00	-0.092	0.01
POSEE PUESTO AMBULANTE			1.051	0.00	1.048	0.00	1.038	0.00	1.077	0.00
AFILIACIONES (ks1)					-0.057	0.02	-0.059	0.02	-0.041	0.02
AFILIACIONES FAMILIA (ks2)					-0.002	0.05	-0.002	0.04	-0.001	0.05
CREDITO FAMILIAR (ks3)							-0.022	0.72	-0.021	0.74
CREDITO DE TIENDA (ks4)							-0.085	0.23	-0.084	0.24
PASANAKU (ks5)							0.063	0.32	0.069	0.28
AYUDA EMPLEO (ks6)							-0.001	0.96	0.000	0.81
Ks1*PRIMARIA (ks7a)									-0.053	0.06
Ks1*SECUNDARIA (ks7b)									0.006	0.86
Ks1*NORMAL (ks7c)									0.215	0.26
Ks1*UNI INCOMPLETA (ks7d)									0.067	0.59
Ks1*UNI COMPLETA (ks7e)									-2.063	0.00
CONSTANTE	0.729	0.00	0.649	0.00	0.655	0.00	0.658	0.112	0.639	0.00
Número de observaciones	686		686		686		686		686	

¹⁵ Las variables incluidas son: Para escolaridad, PRIMARIA, estudios primarios cumplidos (jefe de hogar); SECUNDARIA, estudios secundarios cumplidos (jefe de hogar); NORMAL, estudios en escuela normal, UNIVERSITARIO CUMPLIDO E INCUMPLIDO, estudios universitarios (jefe de hogar) (categoría omitida: ningún ciclo cumplido). Para las variables laborales: EXPERIENCIA y EXPERIENCIA, experiencia laboral; INFORMAL, proporción de personas cuenta propias del hogar; DEPENDIENTES, proporción de personas económicamente inactivas del hogar. Para variables demográficas: MIGRANTE ANTIGUO, si el jefe de hogar es migrante de hace más de 5 años; MIGRANTE RECIENTE, si el jefe de hogar es migrante de hace menos de 5 años; JEFATURA MASCULINA, si el jefe de hogar es hombre; SOLO CASTELLANO, si el jefe de hogar no habla ningún idioma nativo. Para variables de capital físico: PUESTO FIJO, si el jefe de hogar posee un puesto fijo de trabajo; PUESTO AMBULANTE si el jefe de hogar posee un puesto ambulante de trabajo. Para capital social: AFILIACIONES, número de afiliaciones a asociaciones comunitarias descritas en el cuadro 3.4; AFILIACIONES FAMILIARES, número de familiares del jefe de hogar hermanos, tíos y primos hermanos); CREDITO FAMILIA, si el hogar tuvo un préstamo de familiares en el último año; CREDITO TIENDA, si el hogar obtuvo crédito de una tienda en el último año; PASANAKU si el jefe o cónyuge participó en un pasanaku durante el último año; AYUDA EMPLEO, si alguien del hogar consiguió el último trabajo con la ayuda de familiares, amigos y/o redes sociales. Ks1*NIVELES DE EDUCACION son términos de interacción entre AFILIACIONES COMUNITARIAS y EDUCACION.

Chi2(x)	530.32	630.5	640.1	642.6	669.5
Prob>chi2	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Pseudo R2	0.155	0.184	0.187	0.188	0.196

Fuente: Elaboración propia, en base a la Encuesta de Recursos y Activos de los Pobres (ERAP1998).

b. Modelos 3 y 4: Capital humano, capital físico y capital social

Analizamos dos hipótesis relacionadas al capital social. Primero, ¿tiene algún efecto la *magnitud* de las redes sociales sobre la probabilidad de caer en condiciones de pobreza? Segundo, ¿tiene algún efecto el *tipo* de redes sociales (genéricas o específicas a los mercados de crédito y empleo) sobre la probabilidad de caer en la pobreza? Para el caso de la primera hipótesis encontramos que la dotación del capital social, medida a través del número de afiliaciones comunitarias y de familia extendida del jefe y cónyuge (AFILIACIONES, AFILIACIONES FAMILIARES) de los miembros del hogar está correlacionada de manera negativa con la probabilidad de ser pobre. Ambas variables muestran significancia estadística al 5%. Controlando por características de capital humano y capital físico, encontramos que, a mayor dotación de capital social, menor la probabilidad de caer en condiciones de pobreza. Este resultado es particularmente interesante por la distribución de capital social observada en los cuadros 3.2, 3.3 y 3.4. En el caso de la ciudad El Alto, encontramos que la diferencia entre el número de asociaciones que declaran hogares pobres no es estadísticamente distinto al de hogares no pobres. Este es un resultado inesperado, si consideramos la presunción de la literatura de riesgo sobre la creación de mecanismos institucionales de parte de los hogares más pobres para los llenar “huecos” de mercados ausentes.

Para analizar la segunda hipótesis, introducimos cuatro variables de uso de capital social en los mercados de crédito (PRESTAMO DE FAMILIA, PRESTAMO DE TIENDA y PASANAKU) y empleo (AYUDA EMPLEO). Indagamos, primero, sobre el efecto que tiene el acceso a las redes de capital social en el mercado de crédito. Nos interesaba, en particular, medir el probable efecto de pertenecer a una asociación rotativa de crédito (PASANAKU), dada la atención que merece esta variante en la literatura de pobreza (ver Calomiris y Rajaraman 1993; Besley, Choate y Loury 1993). En la ciudad de El Alto el pasanaku constituye una práctica regular, que convoca a aproximadamente el 11% de los hogares pobres y 12% de los hogares no pobres. En el pasanaku “típico” participan alrededor de diez personas quienes sortean contribuciones semanales de una olla común. Cada semana se excluye a los ganadores de anteriores sorteos, hasta que cada contribuyente haya ganado una vez. A pesar de la relativa importancia social del pasanaku, no encontramos evidencia concluyente acerca de su efecto sobre la probabilidad de caer en la pobreza. La variable PASANAKU no es estadísticamente significativa para el caso de la encuesta. Tampoco lo son las otras

variables de capital social vinculadas al mercado de crédito, incluyendo los préstamos de familiares y amigos y préstamos de la tienda del barrio (PRESTAMO DE FAMILIA, PRESTAMO DE TIENDA). Excluimos de esta especificación la variable “crédito de prestamista informal” por presunción de endogeneidad.

Indagamos, luego, si la existencia de redes sociales vinculadas al mercado de empleo tenían efecto sobre la probabilidad de caer en condiciones de pobreza. Nos interesaba, en particular, analizar si los resultados de la literatura que enfatizan la “fuerza de los eslabones más débiles”, en referencia al uso de redes sociales no familiares, se aplicaban a nuestro estudio de caso (Granovetter 1973; Granovetter 1992). Construimos variables para representar el uso de redes próximas (familiares) y ajenas (no familiares) para conseguir empleo (AYUDA EMPLEO). No encontramos, empero, evidencia para apoyar o rechazar los resultados de la literatura. Las variables de capital social vinculadas al empleo no son estadísticamente significativas en nuestro estudio. De manera general, no encontramos evidencia como para sugerir que el *tipo* de capital social tenga un efecto significativo sobre la probabilidad de caer en la pobreza en la ciudad de El Alto.

c. Modelo 5: Interacciones entre capital social y capital humano

Finalmente, analizamos una hipótesis particular a la interacción entre capital social y capital humano. Indagamos si el capital social tiene efectos diferenciados para diferentes grupos de logro educativo. ¿Es mayor el retorno para individuos pasado cierto logro educativo? En la quinta especificación, encontramos significancia estadística para dos variables ($Ks1*PRIMARIA$ y $Ks1*UNIVERSIDAD\ COMPLETA$), que miden la interacción entre el número de afiliaciones comunitarias y nivel de educación. Lo sorprendente de este resultado es la distribución de la interacción. La “U” invertida entre la condición de pobreza y los términos de interacción sugiere que el capital social tiene un mayor retorno para los niveles *más bajos* y *más altos* de logro educativo, pero no para el grupo intermedio. Quizá la significancia de esta interacción sea de particular relevancia en áreas urbanas, donde la expansión de oportunidades de generación de ingreso pasa por el uso extensivo de redes sociales tanto para el sector formal como para el informal, independiente de otras características diferenciales.

De manera general, los resultados del análisis de determinantes de pobreza presentados arriba refuerzan los hallazgos de trabajos anteriores (Jiménez y Yáñez, 1997, Fields et al., 1997 y Banco Mundial 1996), en los cuales se observa el rol de la educación como factor determinante en la explicación del crecimiento de ingresos, y por tanto en la reducción de la pobreza. Asimismo, es destacable el hecho de que la condición étnica y el estatus laboral, así como la tenencia y acceso a capital físico son factores que tienen una marcada incidencia sobre los niveles de pobreza. Un hallazgo novedoso de este trabajo es el efecto que puede tener el capital social sobre la probabilidad de salida de la pobreza. Analizamos tres hipótesis, dos de

las cuales sugieren la importancia que puede tener la dotación de redes sociales entre los hogares pobres y la interacción de éstas redes con dotaciones de capital humano. No encontramos significancia estadística en la evaluación de diferentes tipos de capital social utilizados por los hogares pobres. En el caso de la ciudad de El Alto, creemos que los resultados observados en la encuesta sugieren un uso instrumental de redes familiares y extra-familiares en el amortiguamiento de patrones de consumo e ingreso.

IV. CONCLUSIONES

El análisis de los recursos y activos de los hogares abre una veta analítica para el seguimiento y evaluación de las condiciones de bienestar de la población pobre en Latinoamérica. En este trabajo hemos analizado la relación entre activos y pobreza para muestras longitudinales y transversales de hogares urbanos en Bolivia. Limitaciones de información no han permitido extender el análisis a las áreas rurales. Nuestro estudio considera, no obstante, las interrelaciones entre los procesos de empobrecimiento urbano-marginales y rurales. El análisis de capital social, en particular, sugiere la importancia de evaluar el efecto de la disolución y recomposición de redes sociales de los hogares urbanos más pobres. Encontramos que la incorporación de variables de capital social al modelo básico de determinantes de pobreza puede ayudar a explicar la generación de ingresos en contextos de mercados ausentes de riesgo.

El análisis longitudinal sugiere el peso de variables de capital humano en la explicación de la persistencia de la pobreza urbana. Encontramos, además una significativa relación entre migración, etnicidad y sector de inserción laboral con pobreza. Los hogares que se insertan al mercado laboral a través de unidades familiares y semi-empresariales muestran mayores posibilidades de generación de ingresos que sus contrapartes empresariales (que incluye patrones, empleados y obreros). El análisis transversal sugiere, además de la importancia del capital humano, la significancia de variables de capital físico y capital social. Encontramos que el acceso a la infraestructura productiva predice una menor probabilidad de encontrarse en condiciones de pobreza. Asimismo, encontramos una relación significativa entre las medidas de capital social y la probabilidad de salir de la pobreza. De tres hipótesis analizadas, dos -relacionadas a la magnitud de las redes sociales y su interacción con los niveles de capital humano- sugieren que el capital social tiene un efecto significativo sobre la probabilidad de salida de la pobreza. No encontramos evidencia, sin embargo, como para evaluar la tercera hipótesis, que explicaría esta correlación en función a la vinculación a mercados específicos (de crédito y empleo). Los resultados del estudio sugieren que la correa de transmisión entre capital social y generación de ingresos no es del todo clara. Es probable, más bien, que las redes sociales

juegan un rol indirecto en la generación de ingresos, a través del amortiguamiento intertemporal de los patrones de consumo e ingreso entre los hogares más pobres.

¿Qué implicaciones analíticas tiene el estudio de los recursos y activos de los pobres en Bolivia? Observamos, a la luz de los resultados descritos arriba, tres implicaciones de corte empírico. Primero, que el capital social es susceptible a la medición y análisis en un modelo de toma de decisiones de hogar. La formulación de una encuesta específica a esta problemática puso en evidencia alguna de las dificultades de recopilación de información sobre interrelaciones entre hogares y subrayó la importancia contextual del análisis de capital social. Algunos de los aspectos más idiosincráticos de medición (como la captación del uso diferenciado de redes sociales) son, a la vez, algunas de las más importantes ya que alertan al uso instrumental de las decisiones de hogar. Es probable, asimismo, que en nuestro estudio la observación transversal del capital social subestime la medición de su impacto sobre la generación de ingresos. De contar con múltiples observaciones de capital social, consumo e ingresos, es probable que se hicieran más aparentes las vinculaciones entre redes sociales, amortiguamiento y generación de ingresos. En todo caso, el reto analítico de medición del capital social continúa siendo importante para el avance empírico del enfoque de activos humanos, físicos y sociales a futuro.

En segundo lugar, el análisis de capital social y pobreza plantea nuevas interrogantes sobre la causalidad de lo observado en el modelo de determinantes de pobreza. ¿Podemos inferir que la presencia de recursos de capital social disminuye la probabilidad de caer en la pobreza, o vice versa, que la pobreza propicia la producción de capital social para revertir imperfecciones de acceso a mercados de activos? En el caso de la ciudad de El Alto, observamos los signos esperados de un modelo en el cual el capital social actúa como variable explicativa. Encontramos, en efecto, que a mayor dotación de capital social, menor es la probabilidad de caer en condiciones de pobreza. Se podría explicar el mismo resultado por causa inversa (a mayor pobreza, mayor capital social). De hecho esta suposición está anclada a la literatura de amortiguamiento de riesgo, donde soluciones institucionales nacen para contrarrestar imperfecciones en los mercados de activos. Postulamos al inicio del estudio que el tratamiento diferenciado de la dotación y uso del capital social podría echar luces sobre este dilema. No encontramos, empero, evidencia como para evaluar el impacto de diversos tipos de capital social. El análisis de probables mecanismos de transmisión entre capital social y generación de ingresos, por tanto, continúa siendo parte de una futura agenda de trabajo empírico.

En tercer lugar, el análisis de la pobreza por recursos y activos sugiere la importancia de analizar los efectos de interacción entre los diferentes tipos de activos. Para el caso de este estudio, las interacciones entre capital social y capital humano abren interrogantes acerca de los retornos al capital social por parte de los hogares pobres. Si individuos de altos y bajos logros educativos aprovechan mejor el acceso a redes sociales, queda cuestionada la presunción del uso de redes sociales por parte de los más pobres para resolver problemas de acceso a mercados de activos. Por otro lado, la observación del uso homogéneo de redes

sociales entre hogares pobres y no pobres, cuestiona la presunción que los pobres son los únicos usuarios del capital social. Futuros análisis deben apuntar a diferenciar qué efecto tiene el uso de redes sociales sobre los retornos al capital humano y físico. El rol bisagra del capital social es particularmente pertinente por la naturaleza misma de este tipo de activo, que nace de las interrelaciones entre individuos y hogares.

Finalmente, creemos pertinente enfatizar que el análisis de la pobreza por el enfoque de activos humanos, físicos y sociales provee una matriz analítica amplia para el estudio de la pobreza. En este trabajo aplicamos el enfoque de activos a un caso que se caracteriza por un alto grado de heterogeneidad étnica y social. Encontramos que el énfasis en la dotación y el uso de los tres tipos de activos provee de instrumentos nuevos en la evaluación de la pobreza urbana. El estudio de la distribución de activos y su retorno continuará conformando una agenda ambiciosa de análisis de las determinantes de pobreza a nivel de hogar. Dadas las características exploratorias de este enfoque, creemos que futuras contribuciones ayudarán a tender puentes a la formulación de políticas públicas más relevantes a la generación de ingresos y la protección de desequilibrios en los patrones de consumo e ingreso. Creemos, asimismo, que un renovado énfasis en los factores que inciden en la distribución y uso de activos, proveerá de mejores instrumentos analíticos para evaluar los vacíos existentes en los mecanismos individuales y colectivos de amortiguamiento de riesgos entre las poblaciones más pobres.

BIBLIOGRAFIA

Banco Mundial, 1996. "Bolivia: Poverty, Equity and Income: Selected Policies for Expanding Earning Opportunities for the Poor", LAC, Banco Mundial, febrero 1996

Bardhan, P., 1989. "Alternative Approaches to the Theory of Institutions in Economic Development", in *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Bardhan, (ed), Oxford: Oxford University Press, pp. 3-17.

Bardhan, P., 1992. *Land, Labor and Rural Poverty: Essays in Development Economics*, New York: Oxford University Press.

Bates, R., 1989. "Contra Contractarianism: Some Reflections on the New Institutionalism", In *Politics and Society* (16) pp. 387-401.

Beccaria, L. y Fresneda, O., 1991. "La pobreza en América Latina". En PNUD América Latina: El reto de la pobreza. Bogotá.

Besley, T., Choate, S. and G. Loury, 1993. "The Economics of Rotating Savings and Credit Associations", *The American Economic Review*, (83:4), pp. 792-810.

Besley, T., 1993. "Savings, Credit and Insurance", Research Program in Development Studies, Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton University, Discussion Paper # 167.

Besley, T., 1995. "Non-market institutions for credit and risk sharing in low-income countries", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, number 3, summer 1995, pp. 115-127.

Birdsall, N. y Londoño, J.L. 1997a. "Asset Inequality does Matter: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction". Banco Interamericano de Desarrollo, OCE Working Papers, marzo de 1997.

Birdsall, N. y Londoño, J.L. 1997b. "Asset Inequality Matters", *American Economic Review*, mayo de 1997.

Boix, C y D. Posner, 1996. "Making Social Capital Work: A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy". Paper No. 96-4, Harvard Academy for International Area Studies, Center for International Affairs, Harvard University.

Boltvinik, J., 1992. "Conceptos y mediciones de la pobreza predominantes en Latinoamérica. evaluación crítica," en Luis Beccaria, et al. *América latina: el reto de la pobreza*. Santa Fe de Bogotá: PNUD.

Browning y Lusardi, 1996. "Household Savings: Micro Theories and Macro Facts", *Journal of Economic Literature*, vol. XXXIV, diciembre 1996.

Calomiris, C., y I. Rajaraman, 1993. "Lumpy Durables or Event Insurance: The Role of Roscas", Unpublished paper.

Casanovas, Roberto y de Pabón Silvia, 1988. "Los trabajadores por cuenta propia en La Paz. Funcionamiento de las unidades económicas, situación laboral e ingresos". CEDLA, La Paz, Bolivia.

CEPAL, 1991. "Magnitud de la pobreza en América Latina en los años ochenta". Estudios e Informes de la CEPAL No. 81. Santiago de Chile.

CEPAL, 1993. *Cambios en el perfil de las familias*. Publicación de las Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL, 1994. *Panorama social de América Latina 1994 y 1996*. Publicación de las Naciones Unidas. Santiago de Chile.

CEPAL y UDAPSO, 1995. "Metodología de construcción de la canasta básica de alimentos". Cuadernos de Desarrollo Humano No. 2. Ministerio de Desarrollo Humano. La Paz.

Collier, P., 1998. "Social Capital and Poverty", Unpublished paper. Washington, DC: The World Bank.

Coleman, J., 1990. "Social Capital", in *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Harvard University Press, pp. 301-321.

Deaton, A. 1997. *The analysis of household surveys. Microeconomic analysis for development policy*. Washington, DC: The Johns Hopkins University Press.

Deaton, A., 1992a. *Understanding Consumption* (Oxford:Clarendon Press).

Deaton, A., 1992b. "Saving and Income Smoothing in Cote D'Ivoire". Research Program in Development Studies, Woodrow Wilson School of Public and International Affairs, Princeton, Discussion Paper # 156.

Deaton, A., 1985. "Panel Data from Time Series of Cross Sections", *Journal of Econometrics* 30, pp. 109-126.

Fields, Gary, Jesse Leary, Luis F. López Calva Y Ernesto Pérez de Rada, 1997. "Descomposición de la desigualdad del ingreso laboral en las ciudades principales de Bolivia". Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO), La Paz, Bolivia.

Fiszbein, Ariel y George Psacharopoulos. 1995. "Income Inequality Trends in Latin America in the 1980's". en Lustig, Nora "Coping with Austerity", The Brookings Institution, Washington D.C.

Foster, J., Greer, J., Thorbecke, E. 1984. "A class of decomposable poverty measures". *Econometrica*. Vol. 52.

- Granovetter, M., 1973. "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology* (78), pp.1360-1380.
- Granovetter, M., 1992. "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis", *Acta Sociologica* (35), pp.-3-11.
- Hoff, K., A. Braverman and J. Stiglitz, 1993. *The Economics of Rural Organization: Theory, Practice and Policy*, The World Bank, Oxford: Oxford University Press.
- INE, 1993, "Encuesta Integrada de Hogares". Ministerio de Planeamiento y Coordinación - Instituto Nacional de Estadística. La Paz.
- INE, 1996, "Cuentas Nacionales 1988-1992". Ministerio de Hacienda- Instituto Nacional de Estadística. La Paz.
- Jimenez, W. y Yañez, E. 1997a. "Pobreza en las ciudades de Bolivia: Análisis de la heterogeneidad de la pobreza a partir de las EIH 1990-1995". Documento de Trabajo, junio de 1997, Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO).
- Jimenez, W. y Yañez, E. 1997b. "Ingresos familiares en un contexto de crecimiento", Documento de Trabajo, junio de 1995, Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO).
- Larrañaga Osvaldo. 1994. "Pobreza, crecimiento y desigualdad: Chile 1987-92". Serie Investigación. Programa de Posgrado en Economía, ILADES/GEORGETOWN University. Santiago de Chile.
- Lipton, M, y J. van der Gaag (eds.), 1993. *Including the Poor, Proceedings of a Symposium orgnized by the World Bank and the International Policy Research Institute*. Washington, DC: The World Bank.
- Londoño, J.L. y M. Székely, 1997. "Sorpresas distributivas después de una década de reformas: América Latina en los noventa". Banco Interamericano de Desarrollo, Oficina del Economista Jefe.
- Lustig, N. - Mitchell, A. 1995. "Poverty in México: The effects of adjusting survey data for under-reporting". *Estudios Económicos*. Vol 10. México DF.
- Montaño, G., y M. Padilla, 1994. "El empleo urbano en Bolivia: tendencias y lineamientos de políticas", La Paz: Unidad de Análisis de Políticas Sociales (UDAPSO).
- Morduch, J., 1997. "Between the Market and State: Can Informal Isurance Patch the Safety Net?" Harvard Institute for International Development Working Paper. Cambridge: HIID.
- Morduch, J. 1995. "Income and Consumption Smoothing", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, number 3, summer 1995, pp.103-114.
- Moser, C., 1998. "The Asset Vulnerability Framework: Reassessing Urban Poverty Reduction Strategies", *World Development*, vol. 26, no. 1, pp. 1-19.
- Ostrom, E., 1990. *Govering the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Putnam, R., 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton: Princeton University Press.

Pérez de Rada, Ernesto, 1997. "Discriminación por género y etnia en el mercado laboral urbano de Bolivia". UDAPSO, La Paz, Bolivia.

Programa de la Naciones Unidas Para el Desarrollo. 1995. "Erradicar la pobreza: marco general para la elaboración de estrategias nacionales". Documento de políticas generales. New York.

Psacharopoulos, G y H. Patrinos (eds.), 1994. *Indigenous People and Poverty in Latin America: An Empirical Analysis*. Washington, DC: The World Bank.

Raczinski, Dagmar. 1994. "Estrategias para combatir la pobreza en América Latina, diagnóstico y lecciones de política. Informe comparativo nacional". Documentos de trabajo No. 193. Departamento de Desarrollo Económico y Social - Banco Interamericano de Desarrollo. Washington DC.

Ravallion, M. y Datt, G. 1992. "Growth and redistribution components of changes in poverty measures: A decomposition with applications to Brazil and India in the 80's". World Bank, LSMS. Working Paper 83.

Stiglitz, J., 1989. "Rational Peasants, Efficient Institutions, and a Theory of Rural Organization: Methodological Remarks for Development Economics", In *The Economic Theory of Agrarian Institutions*, Oxford: Oxford University Press, pp. 18-30.

Székely, M., 1997. "Household Savings and Income Distribution in a Developing Economy". Washington, DC: Office of the Chief Economist-BID. Processed.

Székely, M., 1996. "El ahorro de los hogares en Mexico", Serie de Estudios Económicos y Sectoriales, No 1, Departamento Regional de Operaciones II, Banco Interamericano de Desarrollo, 1996.

Townsend, R., 1995. "Consumption Insurance: An Evaluation of Risk-Bearing Systems in Low-Income Economies", *Journal of Economic Perspectives*, vol.9, number 3, summer 1995, pp.83-102.

UDAPSO, 1993. *Mapa de Pobreza: Una Guía para la Acción Social*, La Paz: Unidad de Análisis de Políticas Sociales.

UDAPSO, 1997. "Carpeta de Indicadores Laborales". Serie Estadísticas Sociales No. 1. La Paz.

Urquiola, M. 1994. "Participando en el Crecimiento". Expansión económica, distribución del ingreso y pobreza en el área urbana de Bolivia 1989 – 1992 y proyecciones. Cuadernos de Investigación No. 2 UDAPSO. La Paz

Van Ginneken, W., 1980. "Some methods of poverty analysis: An application to Iranian Data, 1975-1976". World Development. Vol. 8. Pergamon press ltd. Great Britain.

Verbeek, M. y Nijman, T., 1992. "Can Cohort Data be Treated as Genuine Panel Data?", *Empirical Economics*, vol. 17, pp. 9-23.

Vos, R., Lee, H., y Mejia, J., 1997. "Structural Adjustment and Poverty in Bolivia". Inter-American Development Bank. Working Paper Series I-3.

Wood, B. y Patrinos, H., 1994. "Urban Bolivia", In *Indigenous People and Poverty in Latin America: An Empirical Analysis*, Washington DC: The World Bank, pp. 55-96.

Anexo A

Estimación de Línea de Pobreza Nacional

1. Canasta básica de alimentos.

El cálculo de las líneas de pobreza es fruto del informe que preparó CEPAL en el proyecto sobre Construcción de Canastas Básicas de Alimentos que se llevó adelante en 1995, en forma conjunta con UDAPSO. Dicho trabajo tomó como punto de partida la definición de una CBA que cubre los requerimientos nutricionales de la población (2135 Kilocalorías y 58.4 gramos de proteínas al día por persona)¹⁶ y se adecúa a los hábitos de consumo de la población de referencia, que está representada por un estrato de clase media del mismo contexto¹⁷. Debido a las diferencias regionales en los patrones de consumo alimentario, se optó por construir canastas alimentarias independientes en cada una de las ciudades que cuentan con información sobre esta temática (La Paz, Santa Cruz, Cochabamba y El Alto).

El costo de dicha canasta es considerada como una **línea de indigencia**, que demarca el umbral entre la posibilidad o no de adquirir los alimentos necesarios para reponer el gasto de energía de los individuos a los precios que rigen en los mercados y tomando en cuenta las pautas de consumo alimentario que prevalecen en cada ciudad. Bajo estos supuestos, los hogares tendrían serias restricciones si no logran cubrir el costo de los alimentos básicos y se tratará, con alta probabilidad, de hogares en condiciones de pobreza crítica.

Para el cálculo del costo de la CBA y las líneas de pobreza en el resto de las ciudades, se aplicaron criterios basados en la similitud regional del consumo y las diferencias absolutas de precios de los artículos básicos, a partir de la información del INE sobre el relevamiento de precios en dichas ciudades. Los valores de la CBA están expresados en bolivianos corrientes por persona al mes y en 1995 eran en promedio, de Bs 135 para las ciudades objeto de análisis aunque estuvieron diferenciadas según ciudades.

¹⁶. Los requerimientos de calorías y proteínas fueron estimados de acuerdo a la metodología de CEPAL 1991.

¹⁷. Se denominó a éste como el estrato de referencia y representa el grupo de hogares cuyo consumo es aproximadamente igual al mínimo de calorías y proteínas recomendadas (CEPAL-UDAPSO 1995).

2. Costo de artículos no alimentarios

El costo de las necesidades no alimentarias se calcula de manera indirecta acudiendo a las pautas de consumo de la población, en especial la distribución del presupuesto familiar entre alimentos y no alimentos. La fracción del gasto en consumo destinado a alimentos, denominado comúnmente coeficiente de Engel, no es uniforme a lo largo de los tramos de distribución del ingreso de los hogares (Gráfico 1) puesto que, normalmente, las unidades familiares más pobres destinan más del 60% del gasto total (o del ingreso) al consumo de alimentos y, por el contrario, los hogares ubicados en el extremo alto de la distribución, destinan 70% o más al consumo no alimentario, denotando la presencia de un elevado consumo suntuuario.

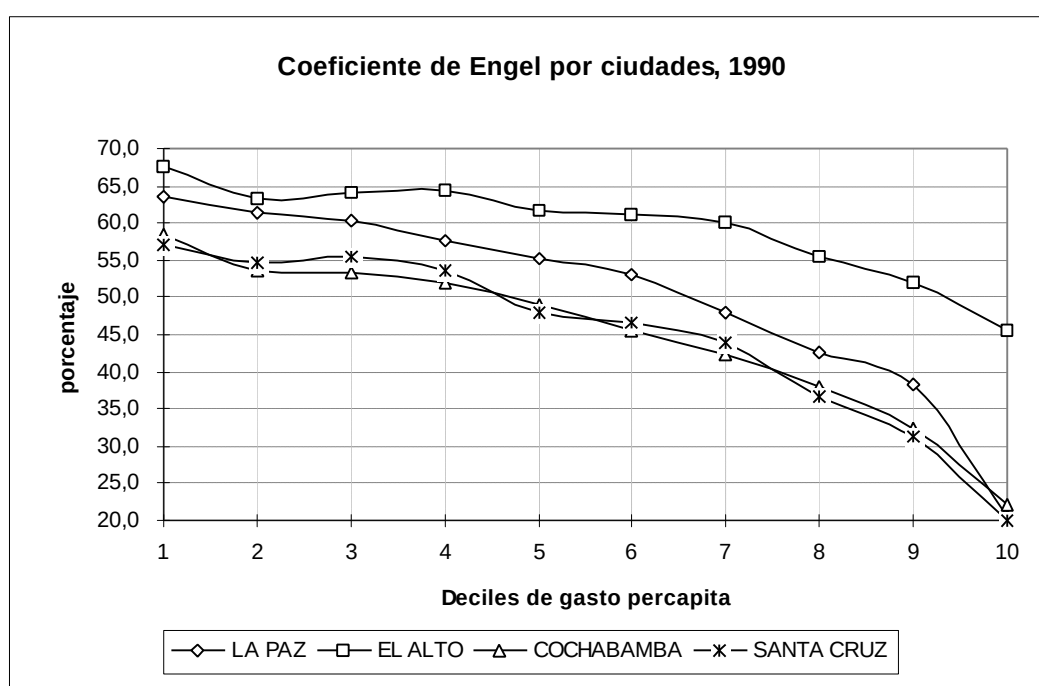


Gráfico 1. Coeficientes de Engel por ciudades, 1990.

Fuente: Informe CEPAL, 1995

Siguiendo los criterios de CEPAL, el costo de los artículos no alimentarios se ha definido en función al valor del coeficiente de Engel correspondiente al grupo de hogares del estrato de referencia mencionados en la canasta alimentaria (Cuadro 1). Esta decisión supone que aquellos hogares en los que se verifica una adecuación nutricional aceptable, también logran satisfacer el conjunto de las necesidades complementarias (CEPAL 1991).

CUADRO 1
RELACIÓN GASTO EN ALIMENTOS Y GASTO
FAMILIAR TOTAL SEGÚN CIUDADES, 1990

Ciudades	Grupo de referencia (*)	Gasto alimentos / Gasto Total (E)	Factor (**) 1/E
La Paz	4 y 5	0.565	1.8
Santa Cruz	4 y 5	0.508	2.0
Cochabamba	4 y 5	0.505	2.0
El Alto	6 y 7	0.607	1.7

(*) Se refiere a los hogares incluidos en los deciles de gasto

(**) Este factor es la inversa de la fracción gasto alimentos sobre gasto total

Fuente: Informe CEPAL, 1995 en base a datos de la EPF 1990.

El coeficiente de Engel correspondiente al grupo de referencia es cercano al 50% en Cochabamba y Santa Cruz y un poco más elevado en El Alto y la ciudad de La Paz (60% y 56%, respectivamente).

3. Líneas de pobreza por ciudades

El costo total de los requerimientos tanto alimentarios como no alimentarios constituye el umbral **o línea de pobreza**. Dicha línea se obtiene al dividir el valor de la CBA entre el coeficiente de Engel del grupo de referencia, procedimiento que es equivalente a multiplicar dicho valor por el factor correspondiente.

Esta manera de calcular el umbral de pobreza está definida a partir de criterios que consideran los mínimos requerimientos para mantener la eficiencia física promedio de la población, a los que se adicionan aquellas necesidades no alimentarias, contando con supuestos que caracterizan las costumbres y estilo de vida de la población del contexto analizado. Estas **líneas** demarcan, en cierto sentido, los derechos de participar en la vida económica, social y cultural en la comunidad (Desai 1983).

El valor de la línea de pobreza está expresada en bolivianos corrientes y representa el monto mensual que cada individuo requiere para cubrir sus necesidades básicas. En 1995, este valor era, en promedio, de Bs 251 por persona al mes para el conjunto de las ciudades analizadas.

4. Ingresos Familiares

Las EIH⁵ capturan los principales flujos de ingresos de la población en edad de trabajar provenientes de distintas fuentes tales como el trabajo asalariado, trabajo independiente, intereses por préstamos y colocaciones bancarias, rendimiento de algunos activos (alquileres y rentas de capital) y

transferencias del gobierno u otros hogares. La suma total de dichos flujos atribuidos a todos los perceptores de ingresos dentro del hogar, forman los ingresos familiares¹⁸.

El tema de los ingresos en las encuestas de hogares es sujeto de varias controversias, principalmente respecto a sesgos muestrales y no muestrales que contienen y las diferentes definiciones que se adoptan para capturarlas (Hentchel y Lanouw 1996, Lillard y Smith 1986). Estas variables, además de tener elevadas tasas de no respuesta, contienen un alto grado de subdeclaración que debe ser encarado adecuadamente para evitar una posible sobrevaluación de las medidas de pobreza (CEPAL 1991 y Lustig-Mitchell 1995). Por ello fue necesario imputar y ajustar estas variables de acuerdo a las pautas y criterios que menciona CEPAL en diversos trabajos.

La falta de declaración, se corrigió suponiendo la similitud de ingresos de individuos de características similares en cuanto a edad, sexo, nivel educacional e inserción laboral. A pesar del ruido que podría introducir en las estimaciones finales evitó que se excluyera del análisis, a todos los hogares en los que había al menos un miembro que no declaró ingresos.

En segundo término, se encaró el problema de la subdeclaración de ingresos con base en fuertes supuestos sobre su origen. Las Cuentas Nacionales se constituyeron en la fuente externa que sirvió de parámetro de comparación para evaluar la cuantía del sesgo en las encuestas de hogares. Aún considerando la opinión de varios investigadores en cuanto a la validez de los flujos presentados en las Cuentas Nacionales, creemos que proporciona información sobre los ingresos de manera consistente con el resto de los flujos de la economía.

El procedimiento de corrección y ajuste de ingresos, según la metodología que utiliza CEPAL, supone i) que los sesgos de subdeclaración están más relacionados con la fuente de ingresos que con su nivel¹⁹; ii) que el monto no declarado es equivalente a la discrepancia entre el valor *per capita* del ingreso obtenido de las Cuentas Nacionales en cada tipo de ingreso y el que corresponde a las encuestas y; iii) la subdeclaración sigue un patrón de elasticidad unitaria (CEPAL 1991).

Sin embargo, el tratamiento del ingreso de la propiedad en efectivo no tuvo la misma consideración que la adoptada en la metodología original que propone CEPAL debido a la dificultad

¹⁸. Varios trabajos de UDAPSO, Banco Mundial y BID, utilizaron el gasto en consumo como criterio para la identificación de la pobreza a partir de las propias EIH's.

¹⁹. Trabajos anteriores efectuaron el ajuste del gasto de consumo suponiendo que el grado de subdeclaración depende del tramo de gasto en que se encuentra. Cuanto mayor es el gasto, el factor de ajuste es también más elevado y viceversa (Velasco y Pereira 1993).

de identificar separadamente, en las EIH §, los ingresos no laborales. Adicionalmente, la metodología no contempla una valoración de la renta imputada a la vivienda propia como lo hace CEPAL.

El procedimiento de ajuste requiere efectuar correcciones independientes para cada año y por tanto tuvo la necesidad de contar con información actualizada del Cuadro Económico de Conjunto de todo el período de análisis. Sin embargo, el rezago de dicha información determinó que se proyectaran algunas variables para los períodos más recientes.

Los factores de discrepancia de las dos fuentes (Cuentas Nacionales y EIH §) fueron aplicados a los ingresos individuales observados en las EIH § de acuerdo al tipo de ingreso señalado, permitiendo obtener ingresos corregidos por ambos tipos de sesgo.

Los ingresos personales, ya ajustados, se consolidaron para formar una nueva variable que constituye el ingreso de hogar expresado en términos *per capita*, de manera que se logre su comparabilidad con los valores calculados de la CBA y las líneas de pobreza.

Se asumió el uso de los ingresos como una medida del bienestar de los hogares en virtud a la mejor calidad de la información respecto a los gastos en consumo capturados en las EIH §. Anteriores estimaciones de la pobreza urbana realizadas en UDAPSO utilizaron el consumo del hogar, ajustándolo a los valores de la Encuesta de Presupuestos Familiares de 1990 bajo el supuesto que el nivel de subdeclaración depende del nivel de consumo. El uso de uno de los criterios no invalida la utilización del otro, en función de las ventajas que ofrecen las fuentes de información (Deaton 1994).

Anexo B

Características de Jefes de Hogar (Línea de Pobreza de \$2/día PPP)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Sexo						
Hombre	82.6	83.0	17.6	81.6	81.8	80.7
Mujer	17.4	17.0	82.4	18.4	18.2	19.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Grupo de Edad						
Menor a 25 años	6.7	7.1	8.4	6.0	7.8	6.3
Entre 25 y 44 años	54.4	52.8	53.7	48.0	52.3	51.5
Entre 45 y 64 años	30.3	31.0	28.8	35.3	31.2	31.7
De 65 y más	8.6	9.1	9.1	10.6	8.7	10.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Condición de Actividad						
Trabaja	83.1	82.7	81.4	80.1	84.2	83.3
Busca trabajo	3.8	2.7	3.1	3.3	1.9	2.7
Inactivo	13.1	14.6	15.5	16.6	14.0	14.0
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Categoría Ocupacional						
Obrero	14.1	19.6	22.7	19.7	20.6	18.4
Empleado	41.1	36.4	32.4	33.1	33.9	32.6
Cuenta Propia	35.9	33.8	33.6	32.6	30.0	32.4
Patrón o Socio	5.7	7.1	8.4	11.3	12.4	13.3
Familiar no remunerado	1.7	0.6	0.4	0.6	0.7	0.8
Profesional	1.1	1.1	1.3	1.7	1.2	1.5
Empleada doméstica	0.3	1.4	1.2	1.0	1.1	1.1
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Anexo B

Incidencia de Pobreza (Po) Según Características del Jefe de Hogar (Línea de Pobreza \$us 2/día PPP)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Línea de Pobreza	80.38	97.58	109.39	118.72	127.52	141.14
Sexo						
Hombre	25.0	21.5	26.2	25.0	19.9	23.0
Mujer	30.1	22.3	25.7	24.8	20.0	22.4
Total	25.9	21.7	25.8	25.0	19.9	22.9
Grupo de Edad						
Menor a 25 años	24.3	22.7	20.3	26.7	15.6	17.5
Entre 25 y 44 años	28.3	25.3	29.4	29.4	23.2	27.1
Entre 45 y 64 años	21.9	16.8	21.6	21.0	16.7	18.9
De 65 y más	25.8	16.6	22.7	17.4	15.6	17.3
Total	25.9	21.7	25.8	25.0	19.9	22.9
Condición de Actividad						
Trabaja	22.6	20.3	22.9	23.4	18.8	21.8
Busca trabajo	67.9	49.4	64.5	60.0	54.9	57.6
Inactivo	34.3	24.3	33.3	25.8	21.8	22.3
Total	25.9	21.7	25.8	25.0	19.9	22.9
Categoría Ocupacional						
Obrero	33.9	34.2	32.8	35.1	29.0	31.2
Empleado	23.7	18.7	17.8	18.7	15.5	19.9
Cuenta Propia	18.7	16.7	25.1	27.2	19.3	24.5
Patrón o Socio	3.0	5.1	5.2	6.5	7.2	10.1
Familiar no remunerado	63.9	46.2	71.1	54.1	49.9	23.8
Profesional	-	-	-	-	-	2.7
Empleada doméstica	36.5	37.7	45.2	33.1	52.8	30.8
Total	22.6	20.3	22.9	23.4	18.8	22.1

Anexo B

Brecha de Pobreza (P1) Segun Características del Jefe de Hogar (Línea de Pobreza de \$us 2/ día)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Línea de Pobreza	80.38	97.58	109.39	118.72	127.52	141.14
Sexo						
Hombre	0.0995	0.0751	0.1113	0.0883	0.0631	0.0798
Mujer	0.1316	0.0893	0.0886	0.0977	0.0665	0.0802
Total	0.1051	0.0775	0.0926	0.0900	0.0637	0.0798
Grupo de Edad						
Menor a 25 años	0.0912	0.0899	0.0771	0.0950	0.0549	0.0637
Entre 25 y 44 años	0.1098	0.0891	0.1046	0.1067	0.0752	0.0951
Entre 45 y 64 años	0.0903	0.0590	0.0768	0.0736	0.0506	0.0664
De 65 y más	0.1346	0.0645	0.0864	0.0663	0.0498	0.0556
Total	0.1048	0.0776	0.0926	0.0900	0.0637	0.0798
Condición de Actividad						
Trabaja	0.0761	0.0637	0.0713	0.0729	0.0567	0.0695
Busca trabajo	0.4461	0.3094	0.3930	0.3769	0.2897	0.3729
Inactivo	0.1903	0.1135	0.1441	0.1158	0.0761	0.0845
Total	0.1051	0.0775	0.0926	0.0900	0.0637	0.0798
Categoría Ocupacional						
Obrero	0.1139	0.1088	0.0959	0.1010	0.0864	0.0922
Empleado	0.0761	0.0578	0.0506	0.0577	0.0437	0.0604
Cuenta Propia	0.0677	0.0506	0.0850	0.0896	0.0631	0.0935
Patrón o Socio	0.0097	0.0139	0.0139	0.0161	0.0171	0.0249
Familiar no remunerado	0.2010	0.2469	0.2740	0.2784	0.1404	0.0634
Profesional	-	-	-	-	-	0.0223
Empleada doméstica	0.1345	0.1309	0.1946	0.1194	0.1804	0.0987
Total	0.0761	0.0637	0.0713	0.0729	0.0567	0.0721

Anexo B

Severidad de Pobreza (P2) Segun Características del Jefe de Hogar (Línea de Pobreza de \$us 2/ día)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Línea de Pobreza	80.38	97.58	109.39	118.72	127.52	141.14
Sexo						
Hombre	0.05804	0.03924	0.06560	0.04614	0.02960	0.04185
Mujer	0.08185	0.05155	0.04565	0.05619	0.03200	0.04183
Total	0.06219	0.04133	0.04916	0.04799	0.03003	0.04184
Grupo de Edad						
Menor a 25 años	0.05200	0.05464	0.04739	0.05515	0.03076	0.03855
Entre 25 y 44 años	0.06279	0.04647	0.05503	0.05639	0.03527	0.04930
Entre 45 y 64 años	0.05273	0.03131	0.03959	0.03818	0.02284	0.03520
De 65 y más	0.09575	0.03545	0.04651	0.03854	0.02367	0.02743
Total	0.06185	0.04136	0.04916	0.04799	0.03003	0.04184
Condición de Actividad						
Trabaja	0.03517	0.02891	0.03205	0.03265	0.02505	0.03239
Busca trabajo	0.37154	0.24920	0.30216	0.28929	0.19115	0.30204
Inactivo	0.14390	0.07364	0.08832	0.07406	0.03854	0.04759
Total	0.06219	0.04133	0.04916	0.04799	0.03003	0.04184
Categoría Ocupacional						
Obrero	0.05331	0.04826	0.04128	0.04119	0.03739	0.04074
Empleado	0.03305	0.02582	0.02098	0.02517	0.01828	0.02626
Cuenta Propia	0.03409	0.02293	0.04039	0.04258	0.02979	0.05077
Patrón o Socio	0.00384	0.00567	0.00568	0.00606	0.00614	0.01205
Familiar no remunerado	0.07964	0.18134	0.15192	0.17726	0.07083	0.02264
Profesional	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.00000	0.01874
Empleada doméstica	0.07018	0.06110	0.10121	0.05896	0.08464	0.04226
Total	0.03517	0.02891	0.03205	0.03265	0.02505	0.03501