

13 de junio de 2018

Capital social y tipos de economía<sup>1</sup>

Nº 382

El “capital social” debe ser entendido como “las características de la organización social, tales como confianza, normas y redes sociales, que pueden proveer eficiencia en la sociedad, debido a que facilitan acciones coordinadas” (Putnam). Esta noción de capital social relaciona directamente el involucramiento de los individuos en organizaciones que sirven al interés común, con el bienestar y el progreso social. De ahí su pertinencia y relevancia para el funcionamiento de la democracia y el desarrollo de las naciones. El quid de la cuestión está en la interdependencia entre participación cívica y confianza en las relaciones personales. Fukuyama subraya que el capital social surge a partir del *predominio de la confianza*, en una sociedad o en determinados sectores de ella. “la forma más útil de capital social no es la capacidad de trabajar bajo la autoridad de una comunidad o de un grupo tradicional, sino la capacidad de formar nuevas asociaciones así como de cooperar dentro del marco de referencia que ellas establecen”.

La dotación de capital social tiene consecuencias importantes en cuanto al tipo de economía y de sistema político que los países son capaces de construir. Bolivia es una sociedad de fuerte tradición familiar. La familia es la unidad básica de socialización, pero en muchos casos es también el núcleo de la actividad económica: en el negocio familiar concurren los esposos, los hijos, los parientes políticos y otras personas ligadas por razones de parentesco, lo cual hace de la unidad familiar la *forma primaria* de capital social. No obstante, mientras en otros países el capital social ha trascendido a la familia, dando paso a la conformación de organizaciones económicas más complejas y una densa red de articulación e intercambio, Bolivia ha permanecido atrapada en las relaciones familiares y sin poder superar esa forma primaria de capital social, que es justamente lo distintivo de las sociedades familísticas. Ello nos remite a la cuestión de la confianza interpersonal, un bien escaso en nuestro país.

El estudio de LAPOP<sup>2</sup>, muestra que Bolivia tiene el promedio de confianza interpersonal más bajo, dentro de una muestra de diez países comparados:

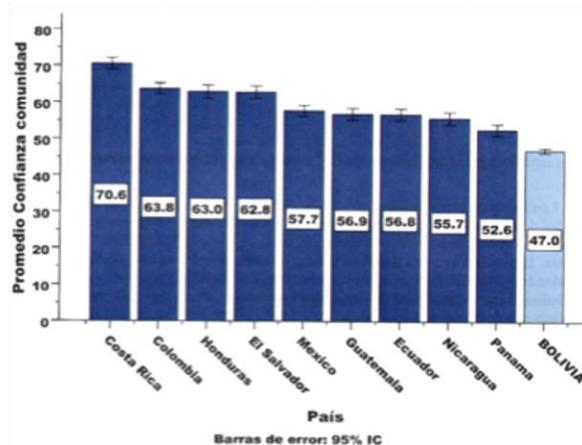


Gráfico IV-1. Nivel de confianza interpersonal: Bolivia en perspectiva comparada

## Economía atomizada y de base estrecha

La experiencia internacional enseña que la carencia de confianza fuera del ámbito de la familia, hace que sea difícil para las personas no unidas por vínculos familiares conformar grupos o asociaciones eficientes. Se da así la paradoja de que unos lazos familiares muy intensos, a costa de otro tipo de relaciones, pueden suponer un obstáculo para la formación de capital social y, en última instancia, para la cohesión social. El resultado, a menudo, es la conformación de una estructura social con un individualismo acentuado y atomizado, que erosiona la capacidad asociativa y que se interpone en el desarrollo de la acción colectiva, incluyendo emprendimientos económicos.

Considérese que en la estructura laboral, el sector familiar (cuenta propias y trabajadores familiares no remunerados) ocupa más de la mitad de la población total ocupada (54%), mientras que los sectores semi-empresarial (unidades de hasta 4 trabajadores) y empresarial (con más de 4 trabajadores) ocupan al 34% de la población ocupada<sup>3</sup>. Al mismo tiempo, la familia boliviana puede llegar a ser una importante barrera, cuando la confianza desarrollada dentro de la familia se acompaña de recelo y falta de empatía en las relaciones humanas por fuera del círculo familiar. Justamente, un estudio del PNUD ha detectado la insuficiencia de confianza social en Bolivia, como un prominente escollo al crecimiento económico. “Se percibe –dice– una aguda reticencia a depender de sus similares en el momento de construir su supervivencia y reproducción material. El resultado de este comportamiento receloso es la atomización de cientos y miles de actores económicos con escasas posibilidades de competir activamente en mercados mayores”.

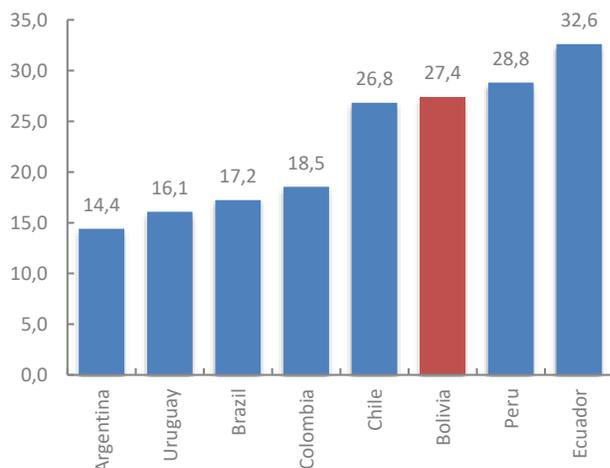
<sup>1</sup> Basado en el libro de Henry Oporto, *¿Cómo somos? Ensayo sobre el carácter nacional de los bolivianos*, Plural 2018, Capítulo II Individualismo atomizado

<sup>2</sup> LAPOP-Ciudadanía, *Auditoría de la democracia*. Informe Bolivia 2006

<sup>3</sup> Datos de la Encuesta de Hogares, para el período 2005-2017

La consecuencia de este individualismo familiar es una economía fragmentada y de base estrecha; lo que también ayuda a entender los logros escasos en cuanto a capacidad emprendedora. En efecto, Bolivia sobresale en las mediciones internacionales sobre emprendimiento, con un porcentaje bastante alto de Actividad Emprendedora en Etapa Inicial (TEA)<sup>4</sup>; ocupando los primeros puestos entre los países de economías basadas en recursos y también en la región sudamericana.

**Tasa de Actividad Emprendedora de países de Sudamérica (2014)**



Fuente: elaboración propia con datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Reporte Nacional Bolivia 2014

En actividad emprendedora inicial, Bolivia tiene una tasa por encima del promedio latinoamericano, pero cuando se trata de propietarios de negocios establecidos, su porcentaje es menor al promedio regional, lo cual se correlaciona con una tasa de discontinuidad de los negocios en Bolivia. Los datos del GEM indican que los emprendimientos son mayormente actividades de autoempleo (y muchas veces de subsistencia), básicamente informales, de muy baja productividad y no generan valor agregado, amén de su corta duración y elevada mortalidad. Todos ellos son aspectos que tipifican el fenómeno conocido como emprendimientos estáticos, por oposición a los emprendimientos dinámicos que sí exhiben un potencial de crecimiento y demuestran mayor capacidad de innovación y aptitud de diversificación de productos y mercados.

La precariedad del emprendimiento en Bolivia tiene varias causas y condicionamientos: bajo nivel educativo, deficiente preparación para la gestión empresarial, ausencia de un ecosistema de apoyo a los nuevos negocios y la innovación, un entorno económico restrictivo para la sostenibilidad de los emprendimientos, etc. Empero, a ese conjunto de factores se debe sumar, forzosamente, las

barreras culturales –como la desconfianza arraigada-, que impiden o desalientan a los emprendedores buscar resolver sus limitaciones individuales, asociándose con otros emprendedores y empresarios, y no depender tanto de lo que pueda hacer la familia. Trabajar en equipo es algo que no siempre saben y quieren hacer los productores bolivianos. “Mejor solos que mal acompañados”, dirán algunos.

### Debilidad empresarial

Bolivia comparte con otros países latinoamericanos la debilidad de las estructuras sociales situadas entre la familia y el Estado, una debilidad que, a su vez, refuerza el poder del Estado. De hecho, la inconsistencia del nivel de organizaciones intermedias ha limitado la posibilidad del sector privado de desarrollar empresas más grandes y competitivas y con mayor capacidad de crear puestos de trabajo. Así, en 2005, el 61,5% de la población ocupada trabajaba en pequeñas empresas, mayormente informales, de menos de cuatro trabajadores, proporción que subió en 2015 a 63,5%.

Los gobernantes y políticos se han visto inclinados, una y otra vez, a intervenir en la economía. Pero la racionalidad y transparencia de estos apoyos no siempre ha sido evidente. Por el contrario, y en demasiadas ocasiones, fueron decisiones discrecionales motivadas políticamente o por intereses personales y que, con frecuencia, han supuesto la colusión de intereses de la política y de los negocios y el surgimiento de redes prebendales y de corrupción. Lo cual ha tenido el efecto de aminorar las capacidades empresariales y desalentar el espíritu emprendedor. Luego, es esta misma estrechez del sector privado lo que ha dado pábulo al dirigismo estatal.

La realidad es que la vida económica en nuestro país se ha concentrado (para amplios sectores populares) alrededor de las micros y pequeñas empresas familiares, o bien en torno a las empresas estatales. Es el tipo de capitalismo de Estado, retrasado y polarizado, que tenemos. Por cierto, la dimensión del sector público no ha cesado de crecer, salvo en pocos períodos de gobiernos con políticas pro mercado; el peso actual del sector público se sitúa en torno al 45% del producto nacional. Y cuando se acrecienta el tamaño del sector público casi siempre es a expensas del sector privado. Desde ya, en los años del régimen de Evo Morales la inversión privada se ha reducido a un mínimo de 8.6 por ciento del PIB, un porcentaje que es prácticamente la mitad de lo que representa inversión privada en América Latina.

<sup>4</sup> La TEA combina el porcentaje de *Emprendedores Nacientes* (de 0 a 3 meses) y el porcentaje de *Propietarios de Nuevos Negocios* (hasta 3.5 años de vida)