



UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMÓN
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
INSTITUTO DE ESTUDIOS SOCIALES Y ECONÓMICOS (IESE)

BÚSQUEDA

REVISTA SEMESTRAL AÑO 17 No. 30. SEMESTRE II/2007

“No puede haber una sociedad floreciente y feliz cuando la mayor parte de sus miembros son pobres y desdichados”

Adam Smith

“Llamamos al Estado para que administre la **Economía** de la miseria, pero protestamos cuando quiere intervenir en la **Economía** de la prosperidad”.

José María Tallada

BÚSQUEDA

Revista semestral

Semestre II/2007

Autor y Editor: Instituto de Estudios Sociales y Económicos-IESE

Cuidado de Edición: Crecencio Alba Pinto

Depósito legal: 2 – 1-889 – 05

ISBN: 99905 – 77-77-3

Impresores: Editorial KIPUS

Cochabamba – Bolivia

Impreso en Bolivia
Printed in Bolivia

BÚSQUEDA

Es una revista semestral de Ciencias Sociales y Económicas, publicada
por el Instituto de Estudios Sociales y Económicos – IESE
de la Facultad de Ciencias Económicas – FCE
de la Universidad Mayor de San Simón – UMSS

Los artículos que se publican son de exclusiva responsabilidad
de sus autores y no reflejan necesariamente el pensamiento
de la Universidad Mayor de San Simón

Dentro la línea de apoyo a las investigaciones del Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) el presente número es publicado con el auspicio del proyecto de Desarrollo Sostenible y Conservación en el Trópico de Cochabamba (DESOS), el mismo que se ejecuta en el IESE y es parte del Programa de Cooperación a la Investigación Científica, Suecia-UMSS (PCIC)

El PCIC se inserta en el marco de la cooperación internacional entre la Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional (ASDI/SAREC) y la Universidad Mayor de San Simón.

Rogamos que en la producción de cualquier artículo, se mencione
el nombre de nuestra revista y del autor o los autores.

Los trabajos de colaboración y solicitudes de canje se deben remitir a:

INSTITUTO DE ESTUDIOS SOCIALES Y ECONÓMICOS
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Mayor de San Simón
Teléfono: 591-4-4540204
E-mail: : dir@iese.umss.edu.bo
Casilla No. 4973
Cochabamba – Bolivia

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMÓN

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS

Juan Ríos del Prado	Rector
Walter López Valenzuela	Vicerrector
Javier Salinas Escobar	Director de Investigación Científica y Tecnológica
Rafael Aneiva Solíz	Director de Planificación Académica
Ramiro Pérez Llanos	Director Administrativo Financiero

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

AUTORIDADES FACULTATIVAS

Alex Torrico Lara	Decano
Julio Cesar Camacho	Director Académico

DIRECTORES DE CARRERA

Rubén García	Economía
Gonzalo Ramírez	Administración
Jaime Cornejo	Auditoría

INSTITUTO DE ESTUDIOS SOCIALES Y ECONÓMICOS – IESE

Crecencio Alba P.	Director
-------------------	----------

Investigadores: Ricardo Azogue C., Cesar Romero P., Pablo Cuba R., Jaime Aramayo A., Wilmar Ascárraga S., Raúl Delgado B. y Miguelina Leibson Q.

Auxiliares de Investigación: Shestyn Miranda E., Danitza Paniagua T., Eder Mamani Ch., Juan Ariel Ordoñez S., Jhonny Montes F. y Alan Valdivia V.

PRESENTACIÓN

El Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE), a través de su Revista Semestral BÚSQUEDA, pone a disposición del mundo académico y público en general artículos sobre temas relativos a la Constituyente; Gas Natural, Remesas e Inflación; Estratificación y Clases Sociales; Movimiento Social Cocalero-Movimiento Político Nacional; Demanda Telefónica Fija a través de Redes Neuronales Artificiales; Marketing en el Tercer Mundo, y Articulación a Mercados Dinámicos para Pequeños Productores Rurales.

Fernando B. Salazar Ortuño, en su artículo titulado “Una Mirada a la Constituyente desde la Universidad Pública”, explora los avances y riesgos sobre la continuidad de la Asamblea Constituyente; analiza las propuestas de documentos de mayoría y minoría sobre temas y cambios centrales que se pretende incorporar en el sistema nacional de educación. Al final del artículo se plantea una reflexión sobre los vacíos de las propuestas borrador, tomando en cuenta las realidades de las universidades pública y privada.

En otro artículo de este mismo autor, que lleva por título “De Movimiento Social Cocalero a Movimiento Político Nacional”, se presenta el debate conceptual sobre el alcance y potencial de los movimientos sociales en general y de los movimientos indígenas en particular, para constituirse en instrumentos políticos para la toma del poder.

En el artículo titulado “Gas Natural, Remesas e Inflación”, *Hugo Loza* propone un modelo dinámico para abordar en el corto plazo la relación entre el mercado de bienes y el mercado de divisas, integrando variables macroeconómicas como empleo, producto, consumo, importaciones, nivel de precios y tipo de cambio, en un esquema de interacción fundado sobre supuestos de carácter tecnológico, económico y contable.

Nelson T. Manzano, en el artículo que lleva por título “La Dimensión Económica de las Ciudades: Una aproximación Teórico-Conceptual”, describe algunos de los principales conceptos que fueron desarrollados en el ámbito académico de la economía urbano-espacial y responde al cuestionamiento de cuál fue el acompañamiento teórico que tuvieron los procesos específicos de dinámica

económica diferenciada que registran las ciudades (centros urbanos) respecto a los entornos rurales.

En el artículo “Estratificación y Clases Sociales: Notas teórico-Metodológica para el Estudio de las Estructuras Sociales”, de *Jorge Miguel Veizaga Rosales*, se hace una revisión, orientada a una operacionalización más precisa en base a información de censos nacionales de Bolivia, de dos enfoques teóricos respecto de las clases sociales y su estructura, el enfoque marxista y el de la estratificación socio-ocupacional funcionalista que deriva de Durkheim.

Milton Coca, en su artículo titulado “Predicción de la Demanda de Telefonía Fija a través de Redes Neuronales Artificiales”, aborda la posibilidad de predicción de la demanda de mercado de telefonía fija en México, a través de la aplicación de Redes Neuronales Artificiales (RNAs), desde una perspectiva operativa.

“¿Es Posible el Marketing en el Tercer Mundo?”, es un artículo de *Graciela Mazorco Irureta*, en el que se plantea una reflexión teórica para llamar la atención acerca de la relación que existe entre los senderos operativos que el Marketing ha recorrido históricamente y las evoluciones cíclicas del sistema capitalista, enfocando una mirada particular al modo en que las crisis de desacumulación detonan un mayor afinamiento de las armas comerciales.

Finalmente, el artículo “Oportunidades de Articulación a Mercados Dinámicos Para Pequeños Productores Rurales”, de *Miguelina Leibson Q.*, tiene el propósito de socializar la propuesta de articulación a nuevos mercados para productos agrícolas no tradicionales producidos por pequeños productores campesinos, cuyas cualidades posibilitan su acceso e inclusión en condiciones favorables.

BÚSQUEDA, con la presente publicación sobre temas importantes del acontecer regional y nacional, fortalece su compromiso de constituirse en un espacio permanente de producción y reflexión académica.

Crecencio Alba P.
Director del IESE

ÍNDICE

Presentación	5
Una Mirada a la Constituyente desde la Universidad Pública	9
<i>Fernando B. Salazar Ortuño</i>	
Gas Natural, Remesas e Inflación.....	33
<i>Hugo Loza</i>	
La Dimensión Económica de las Ciudades: Una Aproximación Teórico-Conceptual	63
<i>Nelson T. Manzano Anzaldo</i>	
Estratificación y Clases Sociales: Notas Teórico-Metodológicas para el Estudio de las Estructuras Sociales	91
<i>Jorge Miguel Veizaga</i>	
De Movimiento Social Cocalero a Movimiento Político Nacional	115
<i>Fernando B. Salazar Ortuño</i>	
Predicción de la Demanda de Telefonía Fija a través de Redes Neuronales Artificiales	153
<i>Milton Coca</i>	
¿Es Posible el Marketing en el Tercer Mundo?	177
<i>Graciela Mazorco Irureta</i>	
Oportunidades de Articulación a Mercados Dinámicos para Pequeños Productores Rurales	207
<i>Miguelina Leibson Quispe</i>	

UNA MIRADA A LA CONSTITUYENTE DESDE LA UNIVERSIDAD PÚBLICA

FERNANDO B. SALAZAR ORTUÑO¹

RESUMEN

A más de un año de funcionamiento de la Asamblea Constituyente, el país ya cuenta con propuestas de Constitución Política del Estado, las mismas que permiten identificar los puntos de coincidencia y divergencia entre la bancada mayoritaria correspondiente al oficialismo, y la bancada de oposición. Al mismo tiempo, los documentos borrador permiten a la sociedad civil identificar los puntos de ajuste que deben ser incluidos en la redacción de la Carta Magna, siendo el interés de este artículo analizar al alcance de las propuestas sobre educación superior.

Palabras clave: Educación superior, universidad pública, control social.

¹ Fernando Salazar, PhD en Ciencias Sociales, docente investigador IESE – UMSS.

INTRODUCCIÓN

Una de las grandes expectativas de la sociedad boliviana, es sin duda la formulación y aprobación de una nueva Constitución Política del Estado, la misma que refleje las demandas de cambio político, social, económico y cultural. Cambios que permitan una salida pacífica a la actual situación de pobreza, exclusión social y racismo imperante en el país.

En este contexto, el artículo explora en una primera parte, los avances y riesgos de la continuidad de la Asamblea Constituyente, mostrando la emergencia de nuevos actores políticos que cada vez cobran mayor presencia sobre la constituyente, con el grave peligro que se tiene en caso de que estas fuerzas reemplacen el mandato del referéndum democrático que dio autoridad a los constituyentes para redactar una nueva carta magna.

En una segunda parte, el artículo describe y analiza las propuestas de documentos tanto de mayoría como de minoría, sobre temas y cambios centrales que se pretende incorporar en el sistema nacional de educación. Para ello se analiza en forma comparativa las propuestas de: Objetivos de universidad, tipos de universidad y competencias, el tema de autonomía, financiamiento de las universidades, acreditación, formación docente, programas de postgrado y control social.

También el artículo plantea una reflexión sobre los vacíos de las propuestas borrador, tomando en cuenta la realidad de la universidad pública y privadas, así como su relación con la sociedad en su conjunto.

Finalmente la tercera parte presenta conclusiones, entre las que sobresalen la necesidad de mantener la autoridad de los constituyentes, mostrando además la necesidad de bajar nuevamente las propuestas a las organizaciones sectoriales para su corrección y presentación consensuada. Cualquier otra medida que pretenda anular el espacio democrático de la Asamblea Constituyente, corre el riesgo de aprobar una constitución incompleta, ya que serán las fuerzas políticas partidarias quienes en definitiva forzarían la aprobación de una constitución.

Con lo dicho, se espera que este artículo de análisis de coyuntura, sea un documento de reflexión y provocación para el debate, tanto en el marco de la actual realización de la Constituyente y del propio Congreso Universitario que se viene realizando en la Universidad Mayor de San Simón.

2. NUEVOS ACTORES POLÍTICOS Y FRAGILIDAD DE LA ASAMBLEA CONSTITUYENTE.

Aún nos queda en la memoria los eventos del 6 de agosto de 2006, en el que resaltó la inauguración de la Asamblea Constituyente con el juramento de los 255 asambleístas para entregar una nueva Constitución Política del Estado bajo la promesa de refundar Bolivia. Para ello la Asamblea fue calificada como originaria y plenipotenciaria, por ser una conquista del pueblo boliviano, que pagó un alto costo social y humano para hacer posible el cambio del sistema excluyente.

Para el imaginario colectivo, la promesa de cambio fue casi una realidad, la misma que se visualizó con la imponente marcha de los pueblos originarios, tanto del oriente como de occidente, que por primera vez marcharon juntos, ocupando el palco de honor y los principales espacios públicos de la otrora capital republicana, símbolo del poder político.

Un año después, agosto de 2007, la sociedad boliviana observó con frustración que pese a la promesa de cambio, en los hechos nos encontramos lejos de contar con una nueva propuesta de constitución, este resultado, fruto del accionar negativo de la oposición, así como de errores por parte del oficialismo.

En el primer caso, fuimos testigos de la resistencia al cambio por parte de los poderes oligárquicos y de la derecha boliviana, quienes no dudaron en aplicar una serie de argumentos para frenar la continuidad del debate y redacción de una nueva Carta Magna.

En el caso del oficialismo, tampoco se tuvo un trabajo sistemático y profundo, ya que resaltó los desaciertos e incoherencias en la coordinación entre representantes de los constituyentes del MAS y las autoridades nacionales. Remarcar también, que pese a contar con un adecuado apoyo el MAS no logró formular hasta diciembre de 2007 una propuesta final y coherente.

Fruto de estos desaciertos es que a la fecha los únicos documentos que salieron a luz pública, solo son los borradores de propuesta de las 21 comisiones (publicado en el matutino La Razón, el 15 de agosto de 2007, y los tiempos Noviembre 2007). Borradores que puede ser calificado como insuficiente si consideramos que el oficialismo contó con todo el respaldo de las organizaciones y movimientos

sociales, además del respaldo del aparato estatal y numerosos asesores de la Unidad Técnica de la Asamblea Constituyente (UTAC), de la Representación Presidencial para la Asamblea Constituyente (REPAC), asesores españoles y ONG's.

A partir de Agosto de 2007, el gobierno y los propios movimientos sociales fueron testigos de una significativa derrota política, ya que el ejecutivo tuvo que ceder la independencia de este poder ante la oposición en el Congreso Nacional, de esta manera logró la Ley Modificatoria a la Ley de Convocatoria No. 3364 de la Asamblea Constituyente, por medio del cual se amplió el mandato y financiamiento de la constituyente hasta el 14 de diciembre de 2007, sujeto a una nueva agenda de trabajo, tales como la aprobación de la nueva Constitución el año 2008, previa realización de referéndum dirimidor con carácter vinculante de todos los artículos que no obtengan los 2/3 en plenaria, se acordó también la realización de un segundo referéndum aprobatorio del texto final de la nueva Carta Magna, y finalmente, el respeto por parte del gobierno y de la Asamblea Constituyente a las autonomías departamentales en la denominada media luna, donde gano el Sí a las autonomías (2 de julio 2006).

Bajo estas condiciones la Constituyente, en los hechos perdió su poder pleno y autonomía, siendo evidente que las decisiones serían tomadas e impuestas en niveles externos a la Asamblea. De esta manera el gobierno y los partidos de oposición se constituyen en los nuevos actores, que a través de conformación de comisiones Supra Partidaria y otras formas de representación política, fueron los futuros espacios de toma de decisiones y acuerdos sobre la propuesta de la nueva constitución.

La intervención política partidaria hizo que el trabajo de la Asamblea Constituyente concluya en un fracaso al no existir un documento consensuado. Por el contrario, los resultado son ahora propuestas dicotómicas, ya que por un lado está el borrador del MAS, y por otro las propuestas de Estatutos Autonómicos de la oposición, existiendo ahora escasos mecanismos democráticos para corregir los errores y torpezas tanto del oficialismo como de la oposición con esta gran limitante se exige ahora a la sociedad civil votar por el si o por el no, repitiendo de esta manera los viejos mecanismos de la democracia formal

3. CONSTITUYENTE VS. UNIVERSIDAD PÚBLICA.

Ahora bien, una vez identificado el escenario político y el rol de los actores centrales que definirán la futura Constitución Política del Estado, es importante analizar las propuestas de diferentes partidos, agrupaciones ciudadanas e instituciones públicas y privadas sobre la educación superior.

Por ello tomaremos como base de análisis comparativo, algunos temas centrales de los informes presentados en julio de 2007, correspondiente al oficialismo o mayoría (MAS – MBL), como al del bloque de oposición que compone la minoría (PODEMOS, Unidad Nacional, APB y otros menores). Se tomará en cuenta elementos de la propuesta aprobada en Oruro en diciembre del 2007.

3.1 Objetivos de la educación.

Ambas propuestas presentan como similitud la misión de formación profesional, investigación y divulgación de conocimiento. El punto de diferencia en la propuesta del MAS – MBL es la ampliación de definiciones intracultural, intercultural y plurilingüe.

Propuesta mayoría	Propuesta minoría
- Educación Superior desarrolla procesos de formación profesional, generación y divulgación de conocimiento (Art. 91 – I). - Educación Superior promueve la formación integral, intracultural, intercultural y plurilingüe de profesionales, investigación científica, transferencia tecnológica e interacción social (Art. 91 – II).	- Desarrolla procesos de formación profesional, generación y divulgación de conocimientos (Capítulo II Art. I).

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente, y borrador del MAS de diciembre 2007.

El carácter cultural en la propuesta del MAS solo llega a ser un enunciado, sin identificar claramente los mecanismo de aplicación o operación del mismo.

3.2 Tipos de universidades.

Uno de los cambios centrales que proponen, coincidentemente tanto el oficialismo como la oposición, es la ampliación de reconocimiento de cinco tipos de

universidades, siendo estas la pública, policial, militar comunitaria – rural y privada.

A. La Universidad Pública.

En el caso de la Universidad Pública, se ratifica el carácter de la misión de la Universidad Boliviana y su función de profesionalización, investigación y extensión.

Propuesta mayoría	Propuesta minoría
- Son autónomas. - Iguales en jerarquía. - Universidad Boliviana coordina programas, fines y funciones. - Universidad Boliviana es responsable del Plan Nacional de desarrollo universitario. (Artículo 92 - I)	- Proceso académico formando recursos humanos. - Vincula teoría con práctica. - Procesos sociales de investigación. - Innovación científica y tecnológica. - Extensión universitaria. - Desarrolla políticas académicas. - Estructura académica flexible. - Responde a demanda de profesionales (Art. 2). - Autorizadas a expedir títulos académicos y títulos en provisión nacional. - Desconcentración institucional en correspondencia con las necesidades e intereses de las comunidades indígenas y originarias.

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente, borrador del MAS diciembre 2007.

Añadiéndose en la propuesta la obligatoriedad de desconcentración territorial en áreas rurales, la misma que en parte ya fue implementada en la UMSS, primero a través del intento fallido de ampliación de la carrera de Pedagogía en el Trópico de Cochabamba, y en el caso de la Carrera de Derecho que se desconcentró hacia provincias del Valle Alto y Valle Central.

B. La Universidad Policial.

Una propuesta común entre los oficialistas y oposición, es el reconocimiento y creación de la Universidad Policial, que en los hechos implica ampliar la actual Academia Nacional de Policía hacia la formación profesional en general. Situación que es totalmente atentatoria en contra de la universidad pública, y por su puesto en contra de los escasos recursos fiscales del país.

Esta propuesta además es muy criticable ya que ampliar las funciones de la policía hacia la formación profesional en general, dispersaría el objetivo de esta institución, cuya función única la de garantizar la seguridad, respeto a la propiedad privada y orden público en la sociedad. En todo caso se observa que este ente corporativo requiere mejorar la actual profesionalización que cuenta, ya que se debería democratizar más la oportunidad de capacitación intermedia (a nivel de tropa), nivel medio (suboficiales) y nivel superior (oficiales) en centros de especialización y altos estudios. Ejemplo de los casos mencionados son los programas de especialización (narcotráfico, criminalística, tránsito...) que se tienen en otros países y en Bolivia, programas que aún son limitados para el conjunto del cuerpo policial nacional. Sin embargo, en base a estas experiencias es posible ampliar y crear centros especializados superiores de la policía nacional.

Enfatizar también, que esto no implica negar el derecho de todo policía para acceder a una educación académica superior en el sistema de la Universidad Boliviana.

Propuesta mayoría	Propuesta minoría
Organización y funcionamiento de Universidad Policial se rige por régimen especial. (Este punto fue retirado de la propuesta del MAS en Oiro del 2007)	- Unidad Policial bajo régimen especial. - No gozan de autonomía por su dependencia directa del Estado. - Formación policial de oficiales y sub-oficiales tiene carácter común en su primera etapa, con un año de duración. - La calificación sobresaliente obtenida académicamente en la primera etapa, habilita la continuación de estudios a nivel superior de oficiales (Cap. II – Art. 12). - Autorizadas a expedir diplomas académicos. - Expedición de títulos en provisión nacional será normada.

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente.

Finalmente enfatizar, que de crearse una competencia académica a la Universidad Pública, entonces las Universidades del Sistema Universitario podrían crear la carrera de seguridad pública, seguridad ciudadana y formar policías profesionales. Por su puesto que esto no beneficiaría a la institucionalidad del país, y es un hecho que la propuesta de crear Universidad Policial con carreras paralelas a las Universidades Públicas es en realidad un absurdo.

C. Universidad Militar.

Al encontrar en los documentos del oficialismo y de la oposición, la propuesta de creación de una Universidad Militar, nuevamente nos encontramos con la precaria visión que tienen los constituyentes sobre los roles y funciones de las actuales instituciones públicas.

Se debe recordar que las Fuerzas Armadas de la Nación, tienen como función principal la seguridad externa e interna de la soberanía del país, y su función de capacitación debe estar encaminada a ese fin, orientando la definición de las políticas estatales desde el punto de vista de seguridad nacional y geopolítica.

Ahora bien, en el entendido de mejorar la calidad de sus recursos humanos militares, la lógica sería primero capitalizar la experiencia de la institución armada, partiendo de la formación que se tiene a nivel de cuarteles (tropa), escuelas (sargentos), liceos (oficiales) escuela de altos estudios (superiores), y los amplios espacios de especialización que se tienen en el exterior.

En toda esta amplia gama y jerarquía de espacios de formación profesional en armas, es muy posible que se requieran crear nuevos centros de especialidad que repliquen centros internacionales frente a los actuales requerimientos de modernización de los Fuerzas Armadas. Y es allá donde debía concentrarse los esfuerzos de los constituyentes y de las propias Fuerzas Armadas, pero de ninguna manera replicar carreras de profesionalización que son impartidas por la Universidad Pública.

Propuesta mayoría	Propuesta minoría
- Organización y funcionamiento de la Universidad Militar se rige por régimen especial. (Esta propuesta fue retirada por el MAS en Otrero 2007)	- Bajo régimen especial. - No gozan de autonomía por su dependencia directa del Estado. - Formación de oficiales y sub-oficiales tiene carácter común en su primera etapa, con dos años de duración. - La calificación sobresaliente obtenida académicamente en la primera etapa, habilita la continuación de estudios a nivel superiores de oficiales (Cap. II – Art. 12). - Autorizadas a expedir diplomas académicos. - Expedición de títulos en provisión nacional será normada (Cap. II- Art. 13).

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente.

Es evidente que cualquier miembro de las Fuerzas Armadas, sin importar su grado, puede acceder a una educación académica en el sistema universitario estatal, lo cual es un derecho constitucional y una práctica aplicada. Lo contrario derivaría también en que la dualidad de funciones y mala competencia, ya que la Universidad Pública quedaría también habilitada en abrir nuevas carreras de formación profesional relacionadas a temas de armas y seguridad del estado.

Por los motivos señalados, la Asamblea Constituyente debe respetar los principios y objetivos de las Fuerzas Armadas. Una ampliación de sus funciones, como protagonismos en desarrollo productivo (agronómico, forestal, ganadero, etc.) o acción cívica, significaría negar a las instituciones nacionales creadas por Ley, (tales como municipios, prefecturas, y otros), cumplir con su función, las mismas que obviamente merecen un mayor potenciamiento, pero de ninguna manera quedar subordinadas bajo tutelaje militar, tal cual ocurrió durante las dictaduras militares.

D. Universidad Comunitaria – Rurales.

En los hechos la propuesta del oficialismo como de la oposición parecen coincidir sobre la necesidad de creación de un tercer tipo de universidad, denominada “comunitaria, pluricultural y rural”. Como propuesta la idea parece avanzada en cuanto ampliar la universalización del derecho a la educación superior. Sin embargo, la falta de definición de los alcances sobre este tipo de universidades lleva a una suerte de anarquía en su concepción y posible implementación.

Propuesta Mayoría	Propuesta Minoría
Universidad Comunitaria Pluricultural. - El estado en coordinación con las universidades promoverá la creación y el funcionamiento de universidades Comunitarias Pluriculturales en áreas rurales. - Con participación social. - Apertura definida por un estudio de necesidades y vinculada a fomentar y priorizar el fortalecimiento productivo de la región en función a sus necesidades y potencialidades. - No podrán establecerse universidades comunitarias pluriculturales en lugares donde la Universidad Pública tenga unidades desconcentradas (Art. 95-96).	Universidades en Áreas Rurales. - Iguaes en jerarquía, calidad, administración, pertinencia, características técnicas, científico tecnológicas y económicas que las universidades públicas. - La apertura definida por un estudio de necesidades y vinculada a priorizar el fortalecimiento productivo de la región (Cap. II – Art. 6). - Autorizadas a expedir diplomas académicos. - Expedición de títulos en provisión nacional será normada (Cap. II – Art. 13).

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente, y borrador del MAS Oruro diciembre 2007.

La creación de estas universidades tiene sustento en base a la crítica formulada por de las organizaciones sociales al sistema de la Universidad Pública, considerado hoy en día como discriminadora, deficitaria en la profesionalización, investigación y difusión de sus resultados. A este elemento se añade la falta de articulación de las Universidades a las demandas y problemas sociales del país. Pero sobre todo, se identifica a las universidades como refugio de militantes de los partidos de derecha y oligarquía regionales que manejan y controlan las universidades para sus propios fines y mantener el sistema económico.

Bajo este argumento, se tienen propuestas avanzadas de conformación de la Universidad del Trópico de Cochabamba, Universidad Marcelo Santa Cruz, Universidad del Valle, del Chaco y Altiplano.

A modo de ejemplo, resaltamos algunas características del actual diseño de la Universidad del Trópico, la misma que es impulsada por Coordinadora de las Seis Federaciones del Trópico, y, respaldada técnicamente por la Mancomunidad de Municipios. La decisión de abrir una Universidad, fue resultado de un largo proceso y debate al interior de las Federaciones del Trópico de Cochabamba, quienes optaron por abrir su propia universidad para responder al desarrollo regional, a partir de la potencialidad de sus recursos humanos y naturales.

Sin embargo es a partir del gobierno de Evo Morales, que la idea tomó cuerpo y se encuentra en proceso de constitución, contándose con apoyo financiero del gobierno de Venezuela, aporte de la Transportadora de Electricidad (transnacional española), asesoramiento y diseño curricular por parte de asesores cubanos (sin participación de instituciones de educación superior del estado boliviano). El financiamiento para mejoramiento de la infraestructura (ex fundo del IBTA-Chapare), equipamiento y funcionamiento será otorgado por el Tesoro General de la Nación.

Otros casos presentados, también cuentan con su propia justificación, en la que resalta la necesidad de formación pluricultural, formar nuevos recursos humanos, y recuperar el conocimiento de las culturas tradicionales.

No obstante a estas inquietudes aún es incierto el marco normativo y de regulación de estas universidades, no se tiene definido el número y por su puesto surgen algunas

cuestionantes como: ¿Cuál será su relación con el Sistema de la Universidad Pública?, ¿cómo se garantizará un nivel académico?, ¿cómo se limitará la fuerte influencia de ONG`s que trabajan con pueblos indígenas?, ¿dónde queda el tema de soberanía, cuando se menosprecia el potencial de los recursos humanos nacionales que son excluidos por las propias organizaciones o movimientos sociales?.

Frente a estas observaciones, es obvio que se reconoce las limitaciones en la profesionalización e investigación científica y tecnológica de la Universidad Pública en general. Pero resulta un extremo descalificar el aporte de los profesionales de estos centros académicos, por el solo hecho de la posición ideológica y tendencias partidarias diversas existentes en las casas superiores de estudio.

Se debe reconocer también, la necesidad de creación de Universidades Pluriculturales para las naciones originarias de nuestro país, cuyo derecho de desarrollo y difusión de su cultura y saber es un derecho inalienable. Por ello sería mucho más democrático y justo, pensar en universidades especiales para cada uno de los pueblos indígenas, como ser la universidad aymará, quechua, guaraní, etc. Que permitan el potenciamiento de los pueblos, su cultura y su desarrollo.

E. Universidad privada.

Ambas propuestas mantienen el reconocimiento de las Universidades Privadas, resaltando la acreditación como condición para el funcionamiento de las mismas.

La diferencia entre las propuestas de mayoría y minoría, radica en que estas deben tener una relación con la Universidad Pública. De acuerdo al MAS esta debe ser en el momento de defensa de tesis y la emisión del título en provisión nacional. Para la oposición, la tendencia es dar un reconocimiento para el funcionamiento de independencia total.

Propuesta Mayoría	Propuesta Minoría
- Se rigen por las políticas, planes, programas y autoridades del Sistema Educativo. - Funcionamiento autorizado previa verificación de condiciones y cumplimiento de requisitos por Ley. - Autorizadas para expedir diplomas académicos. - Para obtener diplomas académicos se conformarán tribunales examinadores, integrado mínimamente por un docente titular de las Universidades Estatales. - Títulos en Provisión Nacional serán otorgados por el Estado (Art. 94-95).	- Reconocidas y garantizadas en su funcionamiento por el Estado. - Forman parte del Sistema de Educación Superior. - Sujetas a normas y políticas del Sistema Educativo Nacional. - Autonomía de gestión administrativa reflejada en sus estatutos. - Acreditadas. - Planes de desarrollo institucional para acceder a la autonomía académica. - Exámenes de grado, defensa de tesis, y otras modalidades de graduación, contarán con tribunales examinadores (Cap. II – Art. 5). - Autorizadas a expedir diplomas académicos. - Expedición de títulos en provisión nacional será normada (Cap. II – Art. 13).

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente, y borrador del MAS Oruro diciembre 2007.

En criterio personal, ambas propuestas presentan un serio vacío sobre la garantía de la calidad académica, y el principio de función social que tiene la educación. Para ello falta potencial primeramente la capacidad institucional del Estado, incluyendo a profesionales de alto nivel que pedan tener capacidad de normar e implementar políticas que eviten hacer de la educación una actividad de lucro.

Por ello es urgente establecer una política que regule las matrículas y colegiaturas, los pagos de docentes según escalafón basado en su formación, producción académica y científica. También es necesario definir criterios sobre la estructura administrativa y de gerencia, la cual debe responder a criterios académico y no solo a criterios de empresa privada, en este caso para ser dueño de una Universidad no bastará tener socios con dinero y acceso de créditos bancarios, ya que la primera condición será que las principales autoridades universitarias tengan al menos un título de doctor con nivel de excelencia académica otorgado por universidades de prestigio internacional. Otro requisito será la incompatibilidad de ocupación de cargos jerárquicos en términos de parentesco hasta quinta línea de parentesco, conformación de consejos académicos con supervisión de un Consejo Nacional del Estado que vele por el respeto de estatutos y fines académicos y de investigación, y muchos otros más.

3.3 Autonomía en la Universidad Pública.

Otro de los temas centrales propuesto por oficialistas como por la oposición, es el respeto y vigencia de la autonomía universitaria, tanto en su componente de administración financiera, administración, elección de sus autoridades, gestión académica y de investigación científica y tecnológica.

Propuesta Mayoría	Propuesta Minoría
Consiste en: - Libre administración de recursos. - Nombramiento de sus rectores, personal docente y administrativo. - Elaboración y aprobación de sus estatutos. - Elaboración de planes de estudio. - Presupuestos anuales. - Aceptación de legados y donaciones. - Celebración de contratos. - Sustener y perfeccionar sus institutos y facultades. - Negociar empréstitos con garantía de sus bienes y recursos- previa autorización legislativa (Art. 92).	Consiste en: - Libre administración y gestión de sus procesos institucionales. - Libre, eficiente y transparente manejo de todos sus recursos. - Elección de autoridades por docentes y estudiantes. - Elaboración y aprobación de sus estatutos, reglamentos. - Elaboración y aprobación de presupuestos anuales. - Elaboración y aprobación de planes y programas de profesionalización. - Libertad de pensamiento y expresión de corrientes políticas e ideológicas (Cap. 2 Art. 4).

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente, borrador del MAS Oruro diciembre 2007.

Un punto no tratado en estas propuestas, es el tema referido al “cogobierno” docente – estudiantil existente en el sistema de las universidades públicas. Por ello es importante hacer una profunda reflexión sobre el alcance y atribuciones del cogobierno, el cual debe limitar sus funciones a actividades de evaluación académica, control y fiscalización administrativo. Limitando sus funciones al ciclo de pregrado.

3.4 Financiamiento de las Universidades Públicas.

Las propuestas de las representaciones por mayoría y minoría, mantienen la obligatoriedad del Estado en asignar un financiamiento a las universidades públicas para su funcionamiento, respetando otros ingresos provenientes de recaudaciones propias, y asignaciones especiales por concepto de regalías, IDH y donaciones.

Propuesta Mayoría	Propuesta Minoría
- Obligatoria y suficientemente subvencionadas por el Estado con fondos nacionales. - Recursos departamentales, municipales. - Recursos propios creados o por crearse. (Art. 93, I,II,III,IV).	- El Estado financia económicamente a las universidades públicas, suficiente y oportunamente. - Recursos por concepto de regalías. - Coparticipación tributaria. - Ingresos propios. - Donaciones. - Empréstitos a favor de las universidades. - Recursos financieros en forma extraordinaria: Por niveles de eficiencia y calidad (Art. 3).

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente y borrador del MAS Oruro diciembre 2007.

3.5 Acreditación de la calidad educativa.

Es importante ver que el tema determinante para el funcionamiento adecuado y cumplimiento responsable de los objetivos tanto de universidades públicas como privadas, es la instancia de evaluación y acreditación externa, siendo una necesidad crear e implementar, mecanismos. En esta propuesta existe conciencia por parte del oficialismo como de la oposición.

Propuesta Mayoría	Propuesta Minoría
- Seguimiento, medición y acreditación de la calidad educativa en todo el Sistema Educativo, a cargo de una Institución Técnica Pedagógica Especializada.	- Crear una instancia académica nacional, dependiente del Ministerio del ramo. - Implementar procesos de evaluación, acreditación y certificación del sistema de educación superior. - Criterios técnicos de calidad (Cap. II – Art. 8).

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente.

No obstante este avance, la propuesta es débil en la definición de una entidad y sus atribuciones. Es importante posibilitar la institucionalización de esta instancia

como unidad desconcentrada y de alto nivel jerárquico en el Ministerio de Educación, despojándola de su dependencia a los cambios de autoridades ministeriales y presiones políticas que influyan en su trabajo.

No nos olvidemos que la actual y frágil institución estatal responsable de acreditación, no cuenta con profesionales altamente calificados, y muchas veces las decisiones sobre acreditación para apertura de universidades y programas de carreras, dependen de presiones políticas y económicas sobre los técnicos del gobierno.

3.6 Programas de Postgrado.

El tema de los programas de postgrado a nivel de diplomados, cursos de especialización y maestrías, hoy por hoy es el mayor punto débil del sistema universitario nacional. Es así que en el mercado de formación profesional, se tiene todo tipo de propuestas de cursos de postgrado, cuyos niveles son en pocos casos muy buenos, y en otros de muy bajo nivel académico cuyo único fin es cobrar y dar un título académico avanzado.

Si se evaluara por la calidad académica, es posible que muchos cursos de diplomado (200 – 500 dólares), en realidad solo alcanzarían el nivel de cursos de actualización básica, cursos de especialidad (800 – 1500 dólares) no logran alcanzar un nivel de diplomado, cursos de maestría (2.500 – 3.500 dólares) alcanzan a niveles de cursos de diplomado. En síntesis, se observa que el nivel académico mayormente prima en la ética y buena voluntad personal de quienes son propietarios de las universidades privadas, y en el caso de las universidades públicas, esta depende la de responsabilidad personal.

El origen de esta deficiencia sin duda alguna la encontramos primero en la frágil institucionalidad de la estructura estatal responsable de velar por una adecuada supervisión, evaluación y otorgar de autorizaciones para el funcionamiento de postgrados. Limitantes que obviamente son muy frágiles ante presiones políticas, nepotismo, corrupción (cobro por autorizaciones) y acciones que desprestigian el nivel académico y de acreditación.

Pese a la gravedad de esta situación, la propuesta de los constituyentes en este tema, apenas es mencionado, tanto por el oficialismo como por la oposición.

Propuesta Mayoría	Propuesta Minoría
- Formación en diferentes niveles. - Misión, cualificación de profesionales... a través de procesos de investigación científica y generación de conocimientos. - Coordinada por una instancia conformada por universidades del sistema educativo (Art. 98).	

Fuente: Elaboración en base a propuesta, borrador del MAS, Oruro diciembre 2007.

Por lo delicado de la formación superior a nivel de postgrado, es necesario que la nueva Constitución sea más fuerte en su propuesta de acreditación de los programas de postgrado, asumiendo además la prerrogativa de auditorías académicas que tengan la facultad de validar los títulos de postgrado hasta maestría, y en su caso también puedan tener la facultad de negar la otorgación de títulos cuando estas no cumplan con la acreditación correspondiente.

Es importante también regular los aspectos administrativos de los cursos de postgrado, entregando a la entidad estatal acreditadora, facultades plenas para definir tarifas y costos de cursos de diplomados, especialidad, maestría y en el futuro de doctorados. Estas tarifas deben ser debidamente cumplidas de acuerdo a planes de estudio que considere costos de organización y administración, pago de docentes y emisión de títulos y certificaciones.

Por tanto la acreditación y autorización de cursos, debe ser realizada en forma individual y periódicamente, velando sobre todo por la función social que debe cumplir la educación, y no de lucro. Esto permitiría por un lado vigilar el nivel académico, bajar los costos de postgrado al menos en un 50% y hacer que este nivel de educación sea más universal y no elitista.

Por otra parte el estado a través de un Consejo de Educación Superior desconcentrado y fortalecido, debe habilitar un escalafón y registro de docentes por asignatura y niveles (diplomado, especialidad, maestría y doctorado), en función a la especialidad temática de los profesionales sustentado en formación académica, producción científica y tecnológica. Por otro lado el escalafón docente debe definir tarifas de pago para cada uno de los cursos de postgrado en forma individual, definiendo el costo por hora y por las asesorías en la formulación de tesis o tesinas. De esta manera el Consejo Estatal tendrá un control y garantía del nivel académico de los cursos de postgrado a nivel nacional.

Asimismo, el Sistema de Registro de Profesionales de postgrado, solo aceptará inscribir y habilitar como docentes a los graduados de Centros de Excelencia que fueron acreditados según las normas internacionales y por Universidades extranjeras que cuentan con acreditación por parte de sus gobiernos.

Finalmente, es importante también que la Universidad Pública redefina las atribuciones del co-gobierno universitario respecto a su competencia en programas de postgrado, ya que no es racional que instancias de consejo de carrera o facultativos, integrados por estudiantes y docentes de pregrado tengan atribución administrativa y definición académica sobre postgrado.

Es necesario que la Universidad Pública madure y plantee una nueva estructura académica, en el que en base a Institutos Facultativos de Investigación se cuente con profesionales académicos de planta –dedicación exclusiva- de alto nivel académico de doctores, quienes constituyan Escuelas de Postgrado Facultativo, con capacidad de definición de programas a nivel de diplomados, especialidad, maestría y en un futuro próximos doctorados. En esta instancia el Decano puede participar como instancia administrativa, con apoyo y acompañamiento de la Escuela de Postgrado de la Universidad y supervisión del Consejo Nacional de Educación Superior del Estado.

Podrán también participar representantes de los postulantes, de cada nivel y curso de postgrado en la planificación e implementación de su programa de formación, haciendo de esta manera centros democráticos y participativos, que a la fecha se encuentra bajo tutela de profesores y alumnos de pregrado, quienes obviamente no son los mejor llamados para ejercer esta regencia en instancias académicas que no competen a su función.

3.7 Del control social a la participación social en la universidad pública.

Un último punto que llama la atención en las propuestas de minoría y mayoría de las comisiones es el tema de control social, el cual en una mala aplicación de facto, implica “intervención universitaria” por entidades y organizaciones externas, lo cual conlleva a la violación de la autonomía universitaria. Situación que es similar en su definición a la intervención practicada por los gobiernos militares.

La gravedad de esta situación, justamente con los casos de intervención que se dieron en Potosí, y las voces de pedido de “control social” por parte de partidos de extrema izquierda y algunos sectores sociales del partido de gobierno, llevan a la necesidad de desarrollar este tema.

Propuestas iniciales de control social.

Un punto de partida para comprender que se entiende en la Asamblea Constituyente por control social, encontramos que esta es una propuesta heterogénea y sin consenso, en cuanto a la definición e implementación. Pero la idea básica es que el control social puede ser un espacio de cuarto poder y debe radicar en la sociedad civil y organizaciones sociales.

En cuanto a los mecanismos, se plantea una larga lista de propuesta que va desde la rendición de cuentas, informes, transparencia, fiscalización, revocatoria de mandato, interpelación y otros mecanismos. En la práctica estos mecanismos tienden a ampliar y mejorar las acciones de fiscalización por parte de instituciones del estado (contraloría), crear nuevas entidades de transparencia (se entiende lucha contra la corrupción) y lograr la potestad de retirar de su cargo a las autoridades de gobierno.

Un resumen de la visión e ideas que se tienen sobre control social en la Asamblea Constituyente es la siguiente:

Definición sobre Control Social
- Cuarto poder del estado. - Fuerza vinculante sobre los otros poderes. - Poder ciudadano. - Poder popular.
Mecanismos de Control Social
- Institucionalizar la rendición de cuentas (TRADEPA). - Obligatoriedad de presentar informes periódicos por autoridades (MIR – UCS). - Transparencia PLENA (MNR). - Fiscalización por la Contraloría General de la República (TACEP). - Revocatoria de mandato (MAS, OICH, CONAMAC, CSUTCB, FNMG-BS, PODEMOS). - Control por otros poderes. - Interpelación (PODEMOS). - Juicio político (PODEMOS). - Soberanía popular vía veto (Raquypampa). - Control Social y Popular (MAS y aliados). - Revocatoria de mandato (MAS y aliados).
Instituciones de Control Social
- Grupo de notables (ADN). - Consejo de Control Ciudadano (PODEMOS). - Contraloría General de la República.

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente.

Es importante ver que en ninguna de las propuestas se menciona la palabra “intervención, asalto, destitución de autoridades por la fuerza” y menos reconocer el nombramiento de nuevas autoridades por parte de grupos o sectores extremistas.

Por tanto, la propuesta es mejorar el sistema de fiscalización existente, abrir nuevos espacios de transparencia y lucha contra la corrupción, instaurar procesos legales y en caso de comprobación de irregularidades, tener capacidad de proceder mediante los mecanismos y autoridades competencias a la destitución de los funcionarios públicos. Entonces, es clara la interpretación que cualquier acto que no siga los procedimientos legales (asaltos – tomas, y otros) son en sí ilegales e incluso ilegítimos.

Control social en la Universidad Pública.

Aplicando el concepto de control social al caso de la Universidad Pública, tanto el oficialismo como la oposición, reconocen y demandan la participación social, a través de instituciones representantes de la sociedad civil que tenga participación en todas las instancias del sistema nacional educativo.

En cuanto a los mecanismos aplicados, ambas propuestas resaltan el carácter consultivo, coordinación en la definición de políticas universitaria, que tomen en cuenta a las organizaciones sociales. A esto el MAS añade una mayor fiscalización y transparencia.

Propuesta Mayoría	Propuesta Minoría
Definición. - Se reconoce y garantiza la participación social o comunitaria en el sistema educativo (Art. 6). Institución. - Organismos establecidos: nivel nacional, pueblos y naciones indígenas, originarias campesinas, departamental, municipal y local (Art. 6). Mecanismos de control social. - Carácter consultivo, coordinación y asesoramiento (Art. 18 – V). Mecanismos de rendición de cuentas. - Presentación de estados financieros al poder legislativo, Contraloría General de la República, Ministerio de Hacienda (Art. 18 – V). Mecanismos de transparencia - Solo citan, pero no desarrollan (Art. 18-V).	Definición. - Se reconoce y garantiza la participación social o comunitaria en el sistema educativo. Institución. - Comunidad educativa a nivel nacional, departamental, municipal, comunidades indígenas y originarias. Mecanismos de control social. - Participación de la sociedad civil en la coordinación, planificación y elaboración de políticas universitarias (Cap II, Art. 4).

Fuente: Elaboración en base a propuesta de mayoría y minoría de la Comisión de Ecuación de la Asamblea Constituyente.

Bajo este criterio, es importante reconocer la necesidad de una mayor coordinación y relación entre la Universidad Pública con la sociedad y las instituciones estatales en todos los niveles que vayan, primero desde los Ministerios – Viceministerios. En el segundo nivel estatal prefectura, mancomunidad de municipios, municipios, en el que la Universidad Pública tome en cuenta las necesidades y demandas de la sociedad y de las instituciones estatales.

Pero también, en el que las instituciones públicas tomen en cuenta la participación de la investigación científica aplicada en la formulación de políticas sectoriales, proyectos, generación y transferencia de ciencia y tecnología, asesoramiento y servicios en salud y educación. En fin en todo el gran campo de conocimiento científico y acción que desarrollan las universidades públicas.

A modo de ejemplo, una forma de incluir la participación de las organizaciones sociales e instituciones estatales en las actividades de la universidad pública, es potenciar el área de interacción y extensión universitaria mediante políticas de desconcentración, creando Centros de Interacción Social en municipios o mancomunidades, donde cada una de las facultades defina un políticas de desarrollo según el área de conocimiento de las Facultades. A estas iniciativas deben sumarse los municipios, mancomunidad, prefectura y viceministerios (programas o direcciones) que tengan competencia en el sector de planificación y acción. De esta manera docentes y estudiantes, desde los niveles de profesionalización e investigación científica y tecnológica contribuirán al desarrollo y solución de problemas locales. Por otra parte, el financiamiento de dichas actividades puede ser cubierto con fondos de las instituciones involucradas y por su puesto con la participación de las organizaciones sociales.

Experiencias similares pueden ser planteadas para cada uno de los sectores productivos del país, tales como manufactura, agroindustria y programas estratégicos del gobierno.

Visto de esta manera, el control social o participación social, puede ser un medio que potencie a las universidades públicas, la misma que impulsará a la propia sociedad civil e instituciones estatales en el gran desafío del milenio que es la superación de la pobreza y desarrollo productivo (Art. 242-243 prouesta borrador del MAS, Oruro diciembre 2007). Propuesta que no tiene nada que ver con acciones de intervención, violencia y autoritarismo.

4. CONCLUSIÓN.

Tras el análisis de las propuestas borrador que se vienen dando en la Asamblea Constituyente, así como la posibilidad de cierre o fracaso del mismo, nos lleva a la reflexión y necesidad de mostrar el grave riesgo que se corre al interrumpir el debate sobre propuestas, que como vimos en el caso de la educación superior, aún es muy frágil con serios vacíos sobre la actual situación del sistema de educativo nacional. Por esta razón es importante que la Asamblea Constituyente concluya su cometido de redactar una nueva constitución, rescatando y promoviendo en diálogo con las organizaciones y sectores de la sociedad. Para esto es importante reestablecer la autoridad a los 255 constituyentes, quienes como última fase de su trabajo deben

bajar a los actores sociales y políticos involucrados en sectores y temas específicos que se discuten en las 21 comisiones.

De no mantener la finalización de la Asamblea Constituyente, se corre el riesgo que instancias suprapartidarias, el parlamento nacional y otras instancias asuman la finalización de la redacción de la nueva constitución, en cuyo caso se corre el riesgo de un retroceso, ya que la nueva constitución puede ser fruto de una distribución de artículos en busca de consensos, los cuales en el fondo pueden alejarse de las demandas concretas de los sectores sociales en general y del sistema nacional de educación en particular.

En tal sentido no es conveniente para las universidades del país limitarse a legitimar un borrador de la propuesta del oficialismo (versión MAS, Oruro, diciembre 2007) o las propuestas de Estatutos Autonómicos. Ambos extremos no recogen la realidad y demandas del sector educativo de las universidades públicas, ya que estas propuestas aún requieren un debate y acuerdos básicos con el sector educativo, que permitan a la educación superior avanzar y contribuir eficientemente en el desarrollo del país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- REPAC (2007a) Sistematización de propuestas de la Asamblea Constituyente, resumen REPAC, Cochabamba.
- — — — — (2007b) Procesos constituyentes, análisis de propuestas para un nuevo tiempo. REPAC, La Paz.
- — — — — (2007c) Procesos constituyentes y diálogos democráticos. REPAC, IDEA y PNUD. Santa Cruz.
- — — — — (2007) Propuestas hacia la asamblea constituyente. PNUD, IDEA, ASDI, Agencia Española de Cooperación, Sucre.
- PODEMOS, APB, un (2007) Comisión de educación intercultural, informe de mayoría. Fot. Fol. Sucre.
- Equipo Técnico de la Bancada del MAS (2007) “Proyecto de constitución política del estado. Propuesta de constitución política elaborado por el equipo técnico del MAS. En La Razón, La Paz, 15 de agosto 2007.
- MAS (2007) Nueva Constitución Política del Estado, aprobada en grande, detalle y en revisión, Oruro diciembre 2007.

GAS NATURAL, REMESAS E INFLACIÓN

A la memoria de Emilio Fontela¹

HUGO LOZA²

Resumen

En este documento propongo un modelo dinámico para abordar en el corto plazo, la relación entre el mercado de bienes y el mercado de divisas. Integro las variables macroeconómicas tales como empleo, producto, consumo, importaciones, nivel de precios y tipo de cambio en un esquema de interacción fundado sobre supuestos de carácter tecnológico, económico y contable. Al contrastar el cuadro conceptual así propuesto con la base empírica, pongo en evidencia tanto la mecánica de los cambios observados como sus resultados. Así, la economía representada por el par ordenado (*tipo de cambio, índice de precios*) igual a (7.67, 2.47), en el 2003, se estaría transformando en el corriente de este año, en el par ordenado igual a (7.34, 3.64); o alternativamente en el par (7.67, 3.25), si una fracción de las divisas generadas por las exportaciones de gas fueran convertidas en valores seguros en el mercado internacional. Finalmente, muestro que el incremento de precios y la valoración de la moneda nacional –debidos al flujo masivo de remesas y al incremento de los ingresos de exportación, por la venta de gas natural– pueden ser atenuados y finalmente, estabilizados mediante la aplicación de una política activa de promoción de la producción en el sector de los recursos renovables.

Palabras clave: exportaciones de gas natural, inflación, modelos dinámicos, reevaluación de la moneda, remesas.

¹ Conocí al Prof. Emilio Fontela en 1974 cuando dictaba en la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Ginebra, Contabilidad Nacional. En efecto, varios estudiantes bolivianos, becarios de la Fundación Patiño, la mayoría, tuvimos la suerte de ser sus alumnos. Muchos años después, en el 2001, Emilio no se hizo problema alguno para subir hasta los 4 mil metros de la ciudad de El Alto y dictar luego, en la Universidad Andina Simón Bolívar, un curso de Macroeconomía a los alumnos de una maestría organizada bajo mi dirección. Espero estimado Emilio –ahora que estás más alto aún– que nos reserves un sitio en la mesa del Señor para tomar como en la casa de mis padres, aquel mediodía soleado del invierno paceño, la sopa después del segundo.

² Casilla 5079, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia, Tel. 591 3 364 63 50; hloza@cotas.com.bo

INTRODUCCIÓN

Hace varios meses, llegando en automóvil al aeropuerto Viru Viru, observé sorprendido, el lleno completo en la inmensa playa de estacionamiento. Una masa colorida de hombres y mujeres, niños y ancianos, transitaba entre las movilidades como en día de feria. Al atuendo de mantas y sombreros se reconocía su procedencia: campesinos del valle alto cochabambino. Habían llegado a Santa Cruz con el fin expreso de embarcar a sus hijas, nietas, sobrinas y hermanas, en el avión que una vez por semana, trasladaba pasajeras hasta España. Ya en la terminal en efecto, jóvenes, diríase niñas, vestidas de falda azul y blusa blanca, formaban cola delante del mostrador, exhibiendo en la mano, mejor que pasaporte, una carta de invitación.

Así se explica que los docentes de San Simón no encuentren albañiles ocupados como están en construir las casas de material: ladrillo, cemento, hierro, teja, madera y mosaico, que proliferan a ambos lados de la carretera, en el paisaje bucólico, mas ya no tanto, del valle. Las remesas que sagradamente, llegan desde allende los mares, contribuyen a la legítima actualización del consumo de grupos hasta ahora, postergados y mayoritarios de la población; mientras alimentan la inflación por el impulso de la demanda. El empuje de los costes no es tampoco, ajeno al brote inflacionario, como lo evidencia el incremento de la remuneración de los servicios del trabajo de los obreros de la construcción residentes no se sabe bien, hasta cuándo, en el país.

Hace varios años, mas no tantos como para perder la memoria, observaba en las expresiones del rostro de los alumnos, en las escuelas de postgrado, desasosiego cuando no incredulidad ante la magnitud de las recaudaciones impositivas en la cuenta correspondiente al sector productor de petróleo y gas natural. Damas y caballeros exentos de la sospecha de pertenencia a algún grupo fundamentalista o movimiento radical manifestaban su franco descontento, antes que nada, consigo mismos, por haber sucumbido en su momento, al canto de sirenas de la capitalización. En efecto, en el desastre total de la medida o más bien, de su concepción como política de estado, las recaudaciones en el 2003 representaban tan sólo el 4% del monto ingresado en el año 2006.

Así se explica en la frase inspirada de Vallejo, la cólera del pobre, y el intento atroz de ahogarla en sangre durante las trágicas jornadas de octubre del 2003. Si todavía resuenan en la memoria del ciudadano, las frases huera del discurso interesado de superintendentes, secretarios, ministros y presidentes, la estadística de las cuentas nacionales está poniendo en evidencia la posibilidad de otra política de estado. En efecto, el valor de las exportaciones de gas natural se ha multiplicado por cuatro desde estas funestas jornadas; mientras el torrente de divisas alimenta –quién lo hubiera pensado hace tan sólo algunos meses– la continua apreciación de la moneda nacional.

El objetivo del modelo que presento a continuación, es explicar esta situación, donde el incremento de precios y la valoración de la moneda nacional –debidos al flujo masivo de remesas y al incremento de los ingresos de exportación, por la venta de gas natural– pueden ser atenuados y finalmente, estabilizados, mediante la aplicación de una política activa de promoción de la producción en el sector de los recursos renovables de la economía. De otra forma, la propagación de la enfermedad holandesa –cuyos síntomas se manifiestan o se van a manifestar en los plazos más breves, en el incremento sistemático de las importaciones y la consecuente destrucción del precario aparato productivo– se encargará de hacerlo. Así, aunque cueste creerlo, no ha llegado el momento de vivir plácidamente, de la renta petrolera: la lucha por el control de la inflación y la estabilización de la paridad cambiaria pasan por la ampliación del aparato productivo en términos tanto de las instalaciones de maquinaria y equipo como de la mejora de la calidad de la mano de obra.

Este documento está organizado de la forma que sigue: en la primera sección presento la teoría interpretativa del movimiento de la economía bajo la forma de un conjunto de hipótesis representadas adicionalmente, mediante ecuaciones. En la segunda sección presento el análisis de dinámica cualitativa identificando los parámetros que desempeñan un rol crucial en el movimiento de la economía y así, en la situación actual. En la tercera y cuarta secciones someto a contraste la teoría propuesta contra una base empírica construida sobre las estadísticas de las cuentas nacionales para los años 2003 y 2006, respectivamente. En la quinta sección presento los resultados de una política pública de estabilización, y finalmente, en la sexta sección, las conclusiones.

1. EL MODELO

Represento la relación entre el nivel de precios y el tipo de cambio –en el cuadro del incremento masivo tanto de las remesas de la población residente en el extranjero como del valor de las exportaciones de gas natural– mediante el siguiente sistema de seis ecuaciones, de las cuales dos son diferenciales, donde las letras mayúsculas representan las variables explicadas, las minúsculas parámetros positivos, y un punto sobre la variable, su derivada con respecto del tiempo.

La primera ecuación representa la función de producción agregada Y , de la economía, donde concurren dos factores sustituibles en principio, el capital k , supuesto constante, y la mano de obra L . Una función de producción de *Cobb-Douglas* representa en forma analítica, la relación entre capital y trabajo, donde a_1 corresponde a la elasticidad del producto con respecto al capital, y a_2 , la del trabajo. Se trata así, de una función de rendimientos constantes en un modelo de corto plazo donde están ausentes las inversiones.

$$Y = k^{a_1} L^{a_2} \quad ; \quad a_1 + a_2 = 1 \quad (1)$$

La segunda ecuación muestra las fuentes y los usos del ingreso. A la renta interna Y , evaluada al precio P , le sumo las remesas provenientes del extranjero, tal como aparecen en el segundo sumando del primer miembro de la ecuación. En efecto, la población económicamente activa residente en el extranjero l_e , remite en cada periodo de tiempo, un monto promedio de r_l dólares o más propiamente, euros, arrojados al torrente de la economía si convertidos a bolivianos, al tipo de cambio E . Ya en posesión de los hogares, en ausencia de ahorro, la renta es asignada a gastos de consumo C , de bienes producidos en el país, o importados del extranjero M , a un precio igual a p_m .

$$PY + r_l l_e E = C + p_m M \quad (2)$$

Las importaciones M , expresadas en divisas si multiplicadas por su precio, son iguales en la tercera ecuación, a una fracción de la renta, donde b_1 representa la propensión media y marginal a importar.

$$p_m M = b_1 \frac{P}{E} \left(Y + r_l l_e \frac{E}{P} \right) \quad ; \quad 0 < b_1 < 1 \quad (3)$$

En la cuarta ecuación, el gasto tanto de los hogares residentes en el país C , como en el extranjero x , si evaluados al precio p_x , constituyen el fondo de salarios. En efecto, el fondo de reposición de los servicios del trabajo L , es evaluado al tipo de salario real w .

$$wL = \frac{1}{P}(C + p_x x E) \quad (4)$$

La tasa de variación del tipo de cambio E , en la quinta ecuación, depende del exceso de demanda de la divisa, donde la oferta está constituida por los ingresos provenientes de las exportaciones x y las remesas $r_1 l_e$; mientras el volumen de las importaciones M , evaluadas al precio p_m , constituye la demanda.

$$\dot{E} = c_1(p_m M - (r_1 l_e + p_x x))E \quad (5)$$

Finalmente, la tasa de cambio del nivel de precios depende del exceso de la demanda agregada sobre la oferta. Así, la inflación se desata cuando la oferta no acaba de satisfacer a la demanda.

$$\dot{P} = c_2 \left(\frac{1}{P}(C + p_x x E) - Y \right) P \quad (6)$$

2. ANÁLISIS DE DINÁMICA CUALITATIVA

El lector puede demostrar sin dificultad alguna, que el sistema de seis ecuaciones se puede reducir al subsistema de dos ecuaciones diferenciales más una ecuación implícita que sigue:

$$\begin{aligned} \dot{E} &= c_1 \left\{ b_1 k^{\alpha_1} L^{\alpha_2} \frac{P}{E} - [(1 - b_1)r_1 l_e + p_x x] \right\} E \\ \dot{P} &= c_2 \left\{ wL - k^{\alpha_1} L^{\alpha_2} \right\} P \\ L &= \frac{1}{w} \left\{ (1 - b_1)k^{\alpha_1} L^{\alpha_2} + [(1 - b_1)r_1 l_e + p_x x] \frac{E}{P} \right\} \end{aligned} \quad (7)$$

En efecto, para obtener la ecuación de variaciones del tipo de cambio, se introduce en la tercera ecuación, la función de producción que aparece en la primera.

Para deducir la ecuación que representa los cambios en el índice de precios, se utiliza la cuarta y la primera ecuación, apareciendo la nueva expresión en función de la demanda de mano de obra.

Resta tan sólo, encontrar una expresión para el empleo L , que aparece en ambas ecuaciones diferenciales. Partiendo del fondo de remuneración de los factores de producción, en la cuarta ecuación, utilizo la segunda para expresar el consumo en términos de la demanda de mano de obra. Paso antes por la tercera ecuación, para expresar las importaciones en términos del producto, y por la primera, para representar la producción en términos del empleo.

Las condiciones de estabilidad del sistema son las siguientes:

$$\begin{aligned} \dot{E} = 0 &\Leftrightarrow P = \frac{w^{a_2/a_1}}{b_1 k} [(1 - b_1) r_1 l_e + p_x x] E & \text{ó} & E = 0 \\ \dot{P} = 0 &\Leftrightarrow L = \frac{k}{w^{1/a_1}} & \text{ó} & P = 0 \end{aligned} \quad (8)$$

Las velocidades y dirección del movimiento del tipo de cambio y del índice de precios son representados en el espacio de fases de la *Figura 1*.

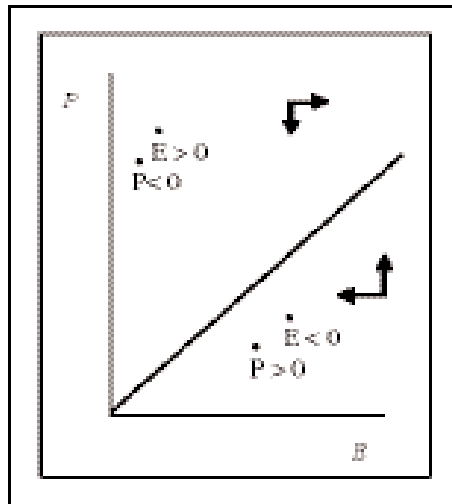


Figura 1. Diagrama de fases del sistema (2.1)

Los estados de equilibrio del sistema son todos los puntos que se encuentran sobre la recta de la ecuación que aparece en (8). Observando la dirección de las flechas en esta figura, se puede afirmar que estos equilibrios son estables. No se puede afirmar sin embargo, que sean asintóticamente estables. En efecto, el restablecimiento del equilibrio después de una perturbación, puede muy bien realizarse en términos de un nuevo tipo de cambio y así, de un índice de precios, mayor en magnitud. Las condiciones de estabilidad de este conjunto de equilibrios son puestas en evidencia a continuación, donde ciertas constelaciones de valores de los parámetros del sistema aseguran tanto la negatividad de la traza de la matriz de la forma lineal asociada al sistema diferencial, como la positividad de su determinante.

Puedo también escribir la recta que representa el conjunto de equilibrios del sistema bajo una forma susceptible de una más fácil lectura económica, como sigue:

$$P = \frac{(1-b_1)r_1 l_e + p_x x}{b_1 k^{\alpha_2} L^{\alpha_2}} E ; \quad (9)$$

según la cual el lector se percatará que el conjunto de equilibrios se desplazan de derecha a izquierda, de abajo hacia arriba, cuando la recta se endereza. Cuando esto ocurre, cada uno de los pares ordenados que representa un equilibrio de la economía se convierte en uno nuevo siguiendo una senda de progresivas disminuciones del tipo de cambio e incremento del nivel de precios.

Este desplazamiento geométrico tiene lugar cuando se incrementa cualquiera de los parámetros del numerador, a saber, en el orden, la propensión al consumo de bienes producidos en el país $1-b_1$, el monto unitario de las remesas proveniente del extranjero r_1 , el número de migrantes radicados fuera del país l_e , el precio unitario de las exportaciones p_x , y finalmente, su volumen x .

Esto es justamente, lo que ha sucedido en los últimos años cuando la emigración hacia Europa, a España en particular, se ha convertido en un problema de estado³.

³ En este sentido, es interesante constatar desde una perspectiva histórica, la política de dos varas y dos medidas; *i.e.*, la ausencia del principio de reciprocidad en las relaciones entre los pueblos. Mientras los europeos en general y españoles en particular, abandonaban sus países natales, huyendo de las guerras de religión o de la miseria, desde el siglo XVI hasta el siglo XX incluido, no se preocupaban de solicitar una visa de ingreso. No ocurre lo mismo en el alba del tercer milenio cuando los gobiernos europeos imponen la visa obligatoria a los candidatos bolivianos.

Es también lo que ha sucedido con las exportaciones de gas natural cuando tanto el precio como los volúmenes exportados han experimentado incrementos significativos.

Según la misma ecuación (9), el desplazamiento tiene lugar en sentido contrario cuando la recta se aplasta. Esto ocurre ante incrementos de cualquiera de los parámetros del denominador, a saber, en el orden, la propensión media y marginal a importar, o el conjunto que representa la función de producción de la economía: $k^{\alpha 1} L^{\alpha 2}$.

Esto es justamente lo que está ocurriendo con las anunciadas importaciones de harina y el consecuente control de la subida del precio del pan, o las importaciones de carne de res; mientras no ha recibido la misma publicidad –no se sabe bien si porque no ha ocurrido aún– la contratación de contingentes adicionales de mano de obra.

A pesar de los límites de un modelo de esta talla; *i.e.*, la ausencia de una función de inversión⁴, este análisis de dinámica cualitativa pone claramente, en evidencia, las causas de los movimientos observados. Permite también, la realización del ejercicio de pronósticos de resultados obvios en consideración a lo ya señalado.

De esta manera, si la migración se ha contenido en cierta medida con la obligatoriedad de la visa, el volumen de las exportaciones de gas seguirá aumentando, habida cuenta de los graves problemas de aprovisionamiento de energía que enfrentan los vecinos argentinos y chilenos.

Para evitar el impacto devastador de las sucesivas oleadas de divisas nuevas y numerosas, sobre el tipo de cambio, la estructura de aparato productivo y las posibilidades de exportación de bienes provenientes del sector de los recursos renovables de la economía, las autoridades monetarias terminarán evitando –ya lo hacen probablemente– su ingreso directo al circuito de flujos de la economía nacional.

⁴ Problema que será enfrentado por el autor, en una próxima versión en vías de preparación.

La verdadera solución pasa sin embargo, por las vías del denominador, fortaleciendo las capacidades de producción en el sector de los recursos renovables de la economía. En este sentido, si tuviera que formular una recomendación específica de política económica, me permitiría señalar la urgencia de un incremento significativo del salario real de los maestros rurales y urbanos.

De esta manera, se estaría ejerciendo un efecto de atracción sobre los jóvenes que muestran las mejores aptitudes en los términos de la demanda de capacidades de la sociedad globalizada del siglo XXI. Si el mérito fuera así, el criterio de acceso a las posiciones más buscadas, los niños recibirían una educación de calidad comparable a la que obtienen actualmente, sus pares asiáticos o europeos.

Adicionalmente, una mejor remuneración de los maestros rurales y urbanos constituiría un reconocimiento ex-post a los miles de maestros meritorios que han formado a generaciones de ciudadanos.

Forma lineal del sistema

En esta sección demuestro en forma analítica, que el conjunto de puntos que satisfacen la ecuación (8) constituyen un equilibrio estable. Estudio las características de la matriz asociada al sistema lineal correspondiente a (7) –su traza y determinante– sabiendo que cualquier sistema no lineal se comporta como un sistema lineal en vecindades del equilibrio.

Escribo el sistema (7) de dos ecuaciones diferenciales y una ecuación implícita, de la forma que sigue:

$$\begin{aligned}\dot{E} &= f_1(L(E,P), E, P) \\ \dot{P} &= f_2(L(E,P), E, P)\end{aligned}\tag{10}$$

La matriz de la forma lineal asociada a este sistema es la siguiente:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{12} \\ a_{21} & a_{22} \end{pmatrix} \quad ;$$

donde:

$$\begin{aligned} a_{11} &= \frac{\partial f_1}{\partial L} \frac{\partial L}{\partial E} + \frac{\partial f_1}{\partial E} & ; \\ a_{12} &= \frac{\partial f_1}{\partial L} \frac{\partial L}{\partial P} + \frac{\partial f_1}{\partial P} & ; \\ a_{21} &= \frac{\partial f_2}{\partial L} \frac{\partial L}{\partial E} + \frac{\partial f_2}{\partial E} & ; \\ a_{22} &= \frac{\partial f_2}{\partial L} \frac{\partial L}{\partial P} + \frac{\partial f_2}{\partial P} \end{aligned}$$

El lector puede demostrar que se puede obtener las derivadas parciales del trabajo L con respecto del tipo de cambio E , y con respecto al índice de precio P , a partir de la ecuación que define L como función implícita de las variables independientes E y P , escrita como sigue:

$$\Phi(E, P, L) = wL - (1 - b_1)k^{a_1}L^{a_1} - [(1 - b_1)r_1l_e + p_x x] \frac{E}{P} = 0 \quad (11)$$

Se tiene entonces:

$$\frac{\partial L}{\partial E} = \frac{w - \frac{1}{P}[(1 - b_1)r_1l_e + p_x x]}{a_2(1 - b_1)\left(\frac{k}{L}\right)^{a_1}} \quad (12)$$

$$\frac{\partial L}{\partial P} = \frac{w + \frac{1}{P^2}[(1 - b_1)r_1l_e + p_x x]}{a_2(1 - b_1)\left(\frac{k}{L}\right)^{a_1}} \quad (13)$$

El resto de las derivadas necesarias para la evaluación de los coeficientes de A se escriben como sigue:

$$\frac{\partial f_1}{\partial L} = a_2 b_1 c_1 \left(\frac{k}{L}\right)^{a_1} P \quad (14)$$

$$\frac{\partial f_1}{\partial E} = -c_1 [(1 - b_1)r_1l_e + p_x x] \quad (15)$$

$$\frac{\partial f_1}{\partial P} = b_1 c_1 k^{\alpha_1} L^{\alpha_2} \quad (16)$$

$$\frac{\partial f_2}{\partial L} = c_2 \left(w - a_2 \left(\frac{k}{L} \right)^{\alpha_1} \right) P \quad (17)$$

$$\frac{\partial f_3}{\partial E} = 0 \quad (18)$$

$$\frac{\partial f_3}{\partial P} = c_2 (wL - k^{\alpha_1} L^{\alpha_2}) \quad (19)$$

Así, los coeficientes de la matriz de la forma lineal tienen la forma que sigue:

$$a_{11} = \frac{b_1 c_1 P}{1 - b_1} \left\{ w - \frac{1}{P} [(1 - b_1) r_1 l_e + p_x x] \right\} - c_1 [(1 - b_1) r_1 l_e + p_x x] \quad (20)$$

$$a_{12} = \frac{b_1 c_1 P}{1 - b_1} \left\{ w + \frac{1}{P^2} [(1 - b_1) r_1 l_e + p_x x] \right\} + b_1 c_1 k^{\alpha_1} L^{\alpha_2} \quad (21)$$

$$a_{21} = \frac{a_1 c_2 P}{a_2 (1 - b_1)} \left\{ w - \frac{1}{P} [(1 - b_1) r_1 l_e + p_x x] \right\} \quad (22)$$

$$a_{22} = \frac{a_1 c_2 P}{a_2 (1 - b_1)} \left\{ w + \frac{1}{P^2} [(1 - b_1) r_1 l_e + p_x x] \right\} + c_2 (wL - k^{\alpha_1} L^{\alpha_2}) \quad (23);$$

mientras que si calculados en el equilibrio, son como sigue:

$$a_{11}^* = \frac{b_1 c_1 P}{1 - b_1} \left(w - \frac{b_1 k}{w^{\alpha_2} l^{\alpha_1} E} \right) - c_1 [(1 - b_1) r_1 l_e + p_x x] \quad (24)$$

$$a_{12}^* = \frac{b_1 c_1 P}{1 - b_1} \left(w + \frac{b_1 k}{w^{\alpha_2} l^{\alpha_1} EP} \right) + \frac{b_1 c_1 k}{w^{\alpha_2} l^{\alpha_1}} > 0 \quad (25)$$

$$a_{21}^* = \frac{a_1 c_2 P}{a_2 (1 - b_1)} \left(w - \frac{b_1 k}{w^{\alpha_2} l^{\alpha_1} E} \right) \quad (26)$$

$$a_{22}^* = \frac{a_1 c_2 P}{a_2 (1 - b_1)} \left(w + \frac{b_1 k}{w^{\alpha_2} l^{\alpha_1} EP} \right) > 0 \quad (27)$$

El lector observa que no se puede signar el primer elemento a_{11}^* ni el tercero a_{21}^* . Para que el modelo represente el mundo de nuestra experiencia, los equilibrios del

sistema deben exhibir algún tipo de estabilidad. Por ende, la traza de A debe ser negativa; mientras su determinante, positivo. Para que estas dos propiedades se verifiquen simultáneamente, una condición suficiente es que el poder de compra de las divisas debe pertenecer al intervalo cuyos límites vienen expresados de la forma que sigue:

$$\frac{1}{1-b_1} \left(\frac{a_1}{a_2} - b_1 P \right) \left(\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} \right) < (1-b_1)r_1 l_e + p_x x < \left[\frac{w}{1-b_1} (P+1) + \frac{k}{w^{a_2/a_1}} \right] b_1 P ; \quad (28)$$

donde la primera desigualdad es una condición suficiente para que la traza de A sea negativa; mientras que la segunda desigualdad es equivalente a decir que su determinante es positivo.

Para que la traza de A sea negativa, a_{11}^* debe serlo y adicionalmente, dominar en valor absoluto, al término a_{22}^* . Así, una condición suficiente para la negatividad de a_{11}^* es la que sigue:

$$w \leq \left(\frac{b_1 k}{E} \right)^{a_1} ; \quad (29)$$

mientras que la dominancia de referencia queda establecida como escrito, por el primer término de la desigualdad.

En efecto, decir que la traza de A es negativa es equivalente a escribir lo que sigue:

$$\frac{b_1 c_1 P}{1-b_1} \left(w - \frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} \right) - c_1 [(1-b_1)r_1 l_e + p_x x] + \frac{a_2 c_2 P}{a_2(1-b_1)} \left(w + \frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E P} \right) < 0 ; \quad (30)$$

lo cual es equivalente a lo que sigue:

$$\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} + w P < \frac{a_2 b_1 P}{a_1} \left(\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} - w \right) + \frac{a_2(1-b_1)}{a_1} [(1-b_1)r_1 l_e + p_x x] ; \quad (31)$$

equivalente a lo que sigue:

$$1 < \frac{\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} + w P}{\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} - w} < \frac{a_2 b_1 P}{a_1} + \frac{a_2(1-b_1)}{a_1} [(1-b_1)r_1 l_e + p_x x] \left[\frac{1}{\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} - w} \right] ; \quad (32)$$

al dividir ambos miembros de la desigualdad por una magnitud que sabemos positiva según la condición (29), representando así, el paso previo al establecimiento del primer término de la desigualdad, tal como aparece en (28).

Decir que el determinante de A es positivo es equivalente a escribir lo que sigue:

$$\left\{ \frac{b_1 c_1 P}{1-b_1} \left(w - \frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} \right) - c_1 \left[(1-b_1) r_1 l_e + p_x x \right] \right\} \frac{a_1 c_2 P}{a_2 (1-b_1)} \left(w + \frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} EP} \right) - \left\{ \frac{b_1 c_1 P}{1-b_1} \left(w + \frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} EP} \right) + b_1 c_1 \frac{k}{w^{a_2/a_1}} \right\} \frac{a_1 c_2 P}{a_2 (1-b_1)} \left(w - \frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} \right) > 0 \quad ; \quad (33)$$

lo cual es equivalente a escribir lo que sigue:

$$1 < \frac{\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} + wP}{\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} - w} < \frac{\frac{b_1 c_1}{1-b_1} \left(\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1} E} + wP \right) + \frac{b_1 c_1 k}{w^{a_2/a_1}}}{\left\{ \frac{b_1 c_1 P}{1-b_1} \left(\frac{b_1 k}{w^{a_2/a_1}} - w \right) + c_1 \left[(1-b_1) r_1 l_e + p_x x \right] \right\} \frac{1}{P}} \quad ; \quad (34)$$

donde utilizando el mismo recurso previo, puedo añadir un término que facilita el establecimiento de la condición que aparece en la segunda desigualdad de la expresión (28).

3. LA ECONOMÍA BOLIVIANA EN EL 2003

Aplico a continuación, el modelo propuesto al estudio de la economía boliviana en dos momentos del tiempo: los años 2003 y 2006, poniendo en evidencia las características de la transición durante este lapso.

Base empírica, ecuaciones estructurales y parámetros

En cuanto al año 2003, el *Cuadro 1* contiene el producto por tipo de gasto. Estos valores han sido calculados sobre la base estadística presentada en Anexo. En atención a la exclusión del ahorro, en este modelo de corto plazo, la renta, igual al producto interno bruto, ha sido disminuida de la formación bruta de capital y de las variaciones de existencia; mientras que el valor del consumo, de las exportaciones e importaciones –entendidas como importaciones de bienes y servicios de consumo final– corresponde a las cifras de la base estadística de referencia.

Cuadro 1
Base empírica
(En millones de bs, miles de personas y bs/us\$)

	2003	2006
Renta	53713	78642
Consumo	54188	69804
Exportaciones	15848	37997
Importaciones	16322	29159
Consumo nacional	37865	40645
Deflactor implícito	2.47	2.85
Población ocupada	4222	4550
Tipo de cambio	7.67	8.01

Para identificar los parámetros del modelo, utilizo las ecuaciones estructurales que aparecen en la primera sección de este documento, numeradas del (1) al (6). Así, en el *Cuadro 2*, el lector observa que todas y cada una de las ecuaciones del modelo, se encuentran en equilibrio para los datos correspondientes a la base empírica del año 2003.

La identificación de los parámetros tiene lugar de la forma que sigue. El miembro izquierdo de la primera ecuación es igual a la renta evaluada a precios del año 1990. Si las elasticidades del capital y del trabajo fueran conocidas, en el miembro de la derecha de la primera ecuación resta por evaluar la magnitud del stock de capital k , identificando así, el único valor que produce la igualdad entre ambos miembros.

Cuadro 2
Ecuaciones estructurales en el 2003

	<i>izquierda</i>	<i>derecha</i>
<i>primera (1.1)</i>	21759	21759
<i>segunda (1.2)</i>	54188	54188
<i>tercera (1.3)</i>	2127	2127
<i>cuarta (1.4)</i>	21759	21759
<i>quinta (1.5)</i>	2127	2127
<i>sexta (1.6)</i>	21759	21759

Para evaluar los parámetros que aparecen en la segunda ecuación, se procede como sigue. El valor del miembro de la derecha es conocido, pues en ausencia de ahorro, representa el valor del consumo. En el miembro izquierdo de esta segunda ecuación, conocido el valor de la renta y del tipo de cambio, resta por evaluar tanto el monto de la remesa unitaria promedio como el número de migrantes que remiten fondos. Según una fuente no confirmada, la remesa total ascendería en el 2003, a 26 millones de dólares. Observo sin embargo, que la magnitud que produce el equilibrio de esta ecuación asciende a 62 millones de dólares, compatible con una cifra de 62 mil migrantes que envían un promedio de mil dólares anuales *per capita*.

En cuanto a la tercera ecuación, el lector se da cuenta que el miembro izquierdo corresponde a un dato de la base empírica; mientras que la expresión del miembro derecho permite evaluar la propensión media y marginal a importar.

Siguiendo en el orden, la magnitud que aparece en el miembro derecho de la cuarta ecuación es calculada con el auxilio de los datos de la base empírica; mientras que para igualar la cifra del miembro derecho, ajusto el tipo de salario, igual de esta manera, a 5153 bolivianos de 1990.

Luego viene la quinta ecuación del modelo y primera de tipo diferencial. El lector observa la presencia de dos magnitudes de signo contrario que en el equilibrio deberían neutralizarse. Es lo que ocurre automáticamente, concluida la identificación de parámetros de las primeras cuatro ecuaciones del modelo. Lo mismo aplica para la sexta ecuación del modelo, segunda de tipo diferencial.

Cuadro 3
Identificación de parámetros

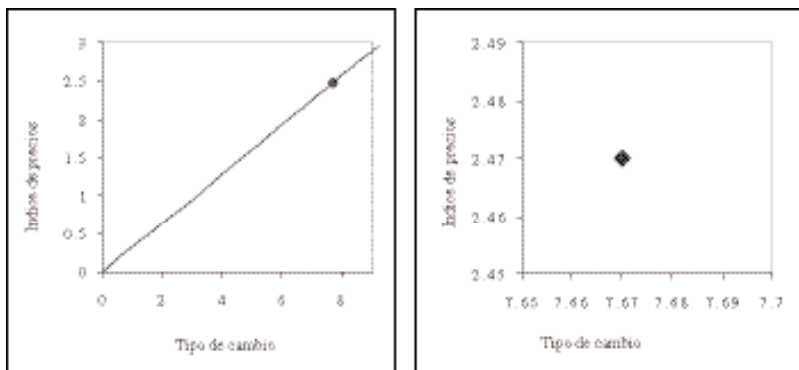
Parámetro	Descripción	Valor	Unidad	Fuente
$a1$	Elasticidad del capital	0.60	{1}	5
$a2$	Elasticidad del trabajo	0.40	{1}	
$b1$	Propensión a importar	0.30	{1}	
$c1$	Velocidad de ajuste	0.0001		
$c2$	Velocidad de ajuste	0.0001		
k	Stock de capital	64919		id.
le	Emigrantes	62	{1000}	
pmt	Índice de precios de las importaciones	1		
px	Índice de precios de las exportaciones	1		
$r1$	Remesa unitaria	1	{1000 us\$}	
w	Tipo de salario real	5.153	bs de 1990	
x	Exportaciones	2066	millones de bs 1990	

Adicionalmente, señalo que las elasticidades-producto del capital y del trabajo, corresponden a los valores observados en la economía taiwanesa en el año 1958, justo antes de su despegue, cuando la estructura de su economía era igual o parecida a la estructura actual de la economía boliviana.

Resultados de simulación

Siendo que las ecuaciones estructurales del modelo, incluidas las dos diferenciales, se encuentran en equilibrio, la economía boliviana en el año 2003 puede muy bien ser representada por uno de los puntos –en los hechos el par ordenado (7.67, 2.47)– de la recta de ecuación $P=0.32 E$, tal como se observa en las *Figura(s) 2 y 3*.

⁵ Lau, 2003, páginas 85, 86.



Figuras 2 y 3. Diagrama de fases del sistema tipo de cambio-índice de precios

Las situaciones de interés para el curso actual de los eventos, ahora en el corriente del segundo semestre del año 2007, ocurren durante el año 2006, cuando el incremento significativo de los ingresos de exportación por gas natural y la magnitud de las remesas de los emigrantes, provocan el desequilibrio de la economía.

4. LA ECONOMÍA BOLIVIANA EN EL 2006

En cuanto al año 2006, el *Cuadro 1* ya comentado, contiene también, la base empírica correspondiente a este año; mientras que las ecuaciones estructurales adquieren un nuevo cariz a consecuencia de los cambios en las relaciones entre magnitudes. En efecto, si en el 2003 el valor de las importaciones dominaba al de las exportaciones, ocurre lo contrario tres años después.

Ecuaciones estructurales e identificación de parámetros

A diferencia del año 2003 cuando las ecuaciones estructurales encuentran todas, equilibrios compatibles con los datos de la base empírica, en el año 2006 algunas ecuaciones del modelo se verifican en cuanto tales a costa de valores de los parámetros incompatibles con la realidad de los hechos.

En efecto, las primeras columnas del *Cuadro 4* representan lo que conviene llamar un equilibrio espurio, donde el conjunto de las ecuaciones se verifican como igualdades al costo de incongruencias con las remesas de dinero en proveniencia del extranjero. Cuando el monto de la remesa unitaria adquiere el signo

correspondiente al estatus de los emigrantes que las remiten, se produce la situación de desequilibrio representada en las columnas subsiguientes del *Cuadro 4*.

Cuadro 4
Ecuaciones estructurales en el 2006

	<i>equilibrio espurio</i>		<i>desequilibrio</i>	
	<i>izquierda</i>	<i>derecha</i>	<i>izquierda</i>	<i>derecha</i>
<i>primera (1.1)</i>	27567	27567	27567	27567
<i>segunda (1.2)</i>	69804	69804	79402	69804
<i>tercera (1.3)</i>	3641	3641	3641	3641
<i>cuarta (1.4)</i>	27567	27567	27567	27567
<i>quinta (1.5)</i>	3641	3641	3641	4839
<i>sexta (1.6)</i>	27567	27567	27567	27567

Así, la segunda ecuación referida a las fuentes y usos de la renta no se verifica más en tanto que igualdad; mientras que la quinta –primera diferencial– ya no está en equilibrio por el dominio del valor de las divisas que ingresan sobre sus salidas.

Cuadro 5
Identificación de parámetros

<i>Parámetro</i>		<i>Valor</i>	<i>Unidad</i>	<i>Fuente</i>
<i>a1</i>	<i>Elasticidad del capital</i>	0.6	[1]	⁶
<i>a2</i>	<i>Elasticidad del trabajo</i>	0.4	[1]	id.
<i>b1</i>	<i>Propensión a importar</i>	0.37	[1]	
<i>c1</i>	<i>Velocidad de ajuste</i>	0.00002		
<i>c2</i>	<i>Velocidad de ajuste</i>	0.00002		
<i>k</i>	<i>Stock de capital</i>	91613		
<i>le</i>	<i>Emigrantes</i>	95	[1000]	
<i>pm</i>	<i>Índice de precios de las importaciones</i>	1		
<i>px</i>	<i>Índice de precios de las exportaciones</i>	1		
<i>r1</i>	<i>Remesa unitaria</i>	1	[1000 us\$]	
<i>w</i>	<i>Tipo de salario real</i>	6.529	miles bs de 1990	
<i>x</i>	<i>Exportaciones</i>	4744	millones de bs 1990	

⁶ Lau, 2003, páginas 85, 86.

Suponiendo así, que la remesa unitaria se hubiera mantenido constante e igual a mil dólares *per capita*, entre el 2003 y el 2006, el número de viajeros –nuevos residentes en el extranjero– se habría incrementado en el mismo lapso de 62 mil a 95 mil; cifras congruentes con el éxodo de compatriotas observado en estos tres últimos años.

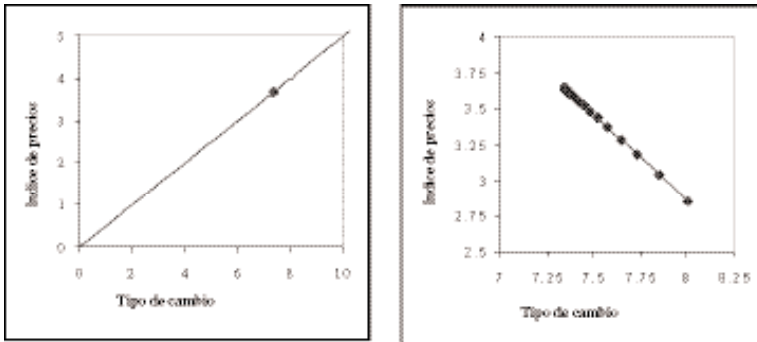
El espacio de fases

Si en un momento del tiempo, la situación prevaleciente es el desequilibrio como acabo de poner en evidencia, las fuerzas que organizan el mercado de cambios y el mercado de bienes y servicios se están encargando de conducir a la economía al equilibrio correspondiente a la nueva constelación de valores tanto de las exportaciones como de las remesas.

Invito al lector a observar las *Figura (s) 4 y 5* donde con claridad meridiana represento la senda que transita la economía boliviana representada por los pares ordenados (*tipo de cambio, índice de precios*), desde una situación de partida donde estas variables son iguales al par ordenado (8.01, 2.85), hasta una situación de equilibrio donde son iguales a (7.34, 3.64).

En ausencia de modificaciones en los valores de los parámetros que caracterizan a la economía, puestas en evidencia en la sección de análisis de dinámica cualitativa, el valor de la divisa seguiría cayendo en el mercado de cambios; mientras que la inflación estaría superando ampliamente, el umbral de los dos dígitos.

La *Figura 4* representa el espacio de fases como una sección del primer cuadrante dividida por una recta diagonal. Esta bisectriz constituye el lugar geométrico de puntos de equilibrio de la economía; mientras la *Figura 5* representa una órbita específica; *i.e.*, la economía boliviana durante el año 2007, que se desplaza desde las condiciones iniciales establecidas a fines del 2006, hasta una posición de equilibrio que no ha sido alcanzada todavía.

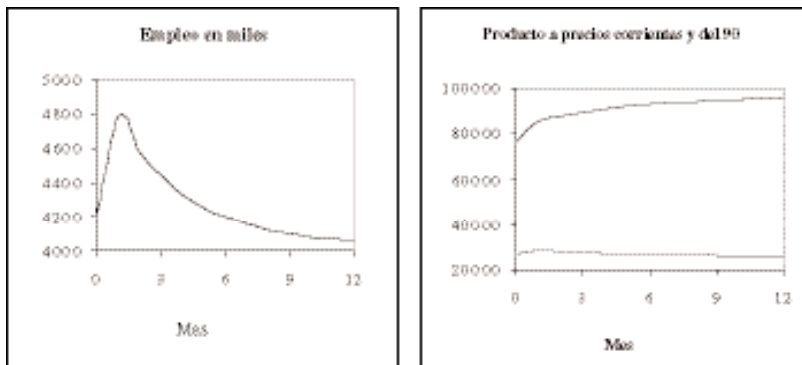


Figuras 4 y 5. Diagrama de fases del sistema tipo de cambio-índice de precios

Esta órbita se desplaza en dirección sureste-noroeste, incrementándose el nivel de precios a tiempo que disminuye el tipo de cambio. Con respecto a la diagonal de la *Figura 1*, esta órbita se encuentra entonces, por debajo, dirigiéndose más bien, hacia ella con desplazamiento cada vez, menores, sin atravesarla.

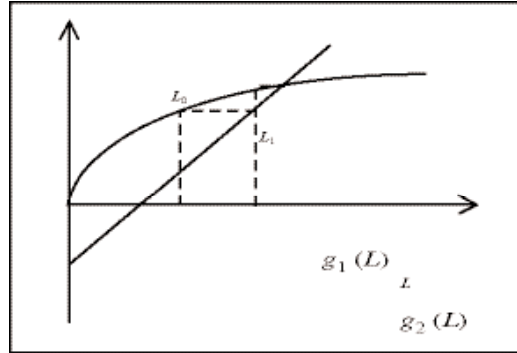
Trayectorias de las variables

Para completar la caracterización del proceso de ajuste de la economía a su nueva situación de equilibrio, interesa identificar la trayectoria en el corto plazo, de variables tan importantes como el producto, el empleo, el consumo, y las importaciones.



Figuras 6 y 7. Trayectorias del empleo y del producto

En las *Figura (s) 6 y 7* represento la evolución del empleo y del producto. El empleo crece durante el primer mes para luego disminuir ininterrumpidamente en los once meses subsiguientes; mientras que el producto se incrementa ininterrumpidamente en el lapso de los doce meses de simulación si medido a precios corrientes. Si expresado en precios constantes, crece en el primer mes para luego decrecer apenas perceptiblemente hasta alcanzar su nivel de equilibrio.



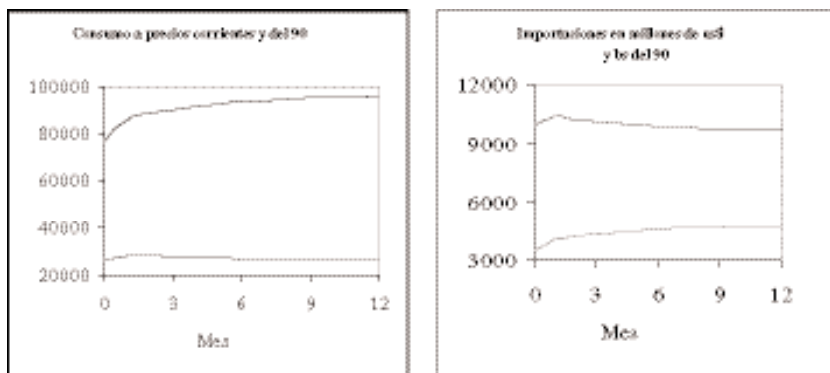
Figuras 8. Representación de la ecuación implícita del empleo

El cambio en el nivel de empleo explica las variaciones en el nivel del producto. El incremento observado en el primer mes de simulación se debe al tránsito desde una situación donde la ecuación implícita del empleo no se satisface como igualdad a una situación donde ésto ocurre: la representación geométrica de este evento aparece cuando intersecan la ecuación lineal y la curva logística, representadas en el la *Figura 8*. Así, cuando al final del primer mes se ha consumado esta situación, la tónica de la evolución del empleo durante los once meses subsiguientes es su disminución.

En efecto, alcanzado el pico, la recta de ecuación (35) representada en la *Figura 8*, se desplaza de derecha a izquierda en correspondencia con los cambios observados en el cociente *tipo de cambio / índice de precios*. Estos desplazamientos producen un conjunto de rectas paralelas entre sí, habida cuenta de la constancia de su pendiente; *i.e.*, el tipo de salario real w .

$$g_1(L) = -\left[(1-b_1)r_1 l_e + p_x x\right] \frac{E}{p} + wL \quad (35)$$

Finalmente, en las *Figura(s) 9 y 10*, el lector observa las trayectorias con respecto del tiempo, del consumo a precios corrientes y constantes, y las importaciones evaluadas en millones de dólares y a precios constantes. Si la serie que representa el consumo muestra un cierto crecimiento, expresada a precios constantes, la tónica pareciera ser su relativa constancia.



Figuras 9 y 10. Trayectorias del consumo y de las importaciones

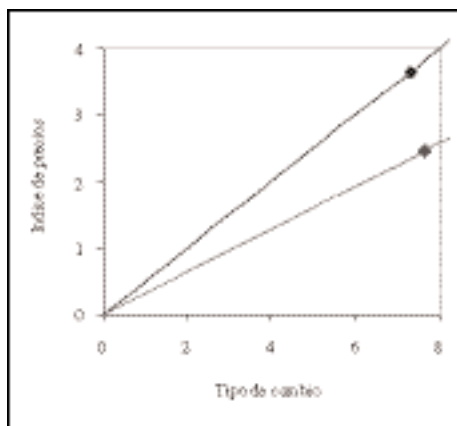
Algo parecido ocurre con las importaciones que se incrementan si expresadas en millones de dólares; y relativamente constantes y aún, decreciendo, si evaluadas a precios constantes. Salvo por el ligero incremento observado durante el primer mes de simulación, debido al ajuste del nivel de empleo en la ecuación implícita del sistema.

Características de la transición

Durante el análisis de dinámica cualitativa, observando la ecuación (9) que representa la recta que atraviesa en espacio de fases, había puesto en evidencia los parámetros que producen sus desplazamientos. Construida la base empírica de contrastación del modelo, estoy ahora en medida de ilustrar esta situación hipotética representando en la *Figura 11* el conjunto de equilibrios que caracterizan cada uno de los dos años de estudio: 2003 y 2006.

En efecto, la figura de referencia ilustra no se puede mejor, el tránsito de la economía moviéndose en dirección sureste – noroeste, por efecto del cambio de

valores en la constelación de parámetros que caracteriza la economía en estos momentos del tiempo. Digo entonces, que las variaciones observadas en el par ordenado (*tipo de cambio, índice de precios*), son de dos tipos, de naturaleza distinta.



Figuras 11. Diagrama de fases en 2003 y 2006

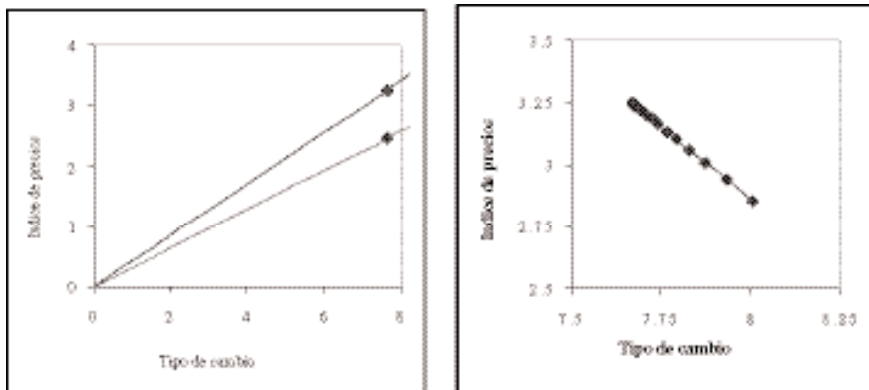
El primero viene dado por el desplazamiento de la recta de los equilibrios entre el 2003 y el 2006. Fruto de este movimiento, el par ordenado que aparece como un punto sobre la recta inferior, igual a (7.67, 2.47), en el 2003, se transforma en el par situado sobre la segunda recta, igual a (7.34, 3.64), en el 2006. Como ya advertido, este desplazamiento se produce ante cambios en los valores de los parámetros tales como el precio unitario de las exportaciones, su volumen, el monto promedio de la remesa *per capita* o la cantidad de emigrantes establecidos en el extranjero.

El segundo tipo de movimiento tiene lugar cuando en una situación de desequilibrio, la economía busca su nuevo nivel de equilibrio en un movimiento impulsado por las fuerzas del mercado cambiario y el mercado de bienes y servicios. Es la situación representada en la *Figura 5* correspondiente a los eventos acaecidos durante el primer semestre del 2007.

5. POLÍTICAS PÚBLICAS

Se puede estabilizar el tipo de cambio en el valor de la divisa actualmente aplicado por los bancos en sus operaciones de venta: 7.67 bolivianos por dólar. De esta manera la inflación no debiera superar el 14 %, cifra que representa exactamente la mitad del pronóstico actual del modelo. Existe probablemente, más de una alternativa de política. La que pongo en evidencia a continuación, es el control de flujo de divisas que ingresan en el circuito de la economía nacional provenientes de las exportaciones de gas natural. En efecto, si quince por ciento del valor de las exportaciones fuera invertido en valores seguros en el mercado internacional, el par ordenado del nuevo equilibrio sería igual a (7.67, 3.25).

Esta es la situación representada por las *Figura (s) 12 y 13*, donde se observa en la primera, que la pendiente de la recta de equilibrios subiría tan sólo, de 0.32 a 0.42 y no así, a 0.50 como fuera el caso en ausencia de una política de control del flujo de exportaciones. De esta manera, la economía de cualquier forma en situación de desequilibrio a principios del 2007, se movería hacia una nueva situación de equilibrio donde el tipo de cambio sería aquél actualmente, vigente; mientras la inflación de precios no debiera superar el 14 %.



Figuras 12 y 13. Diagrama de fases con política pública

6. CONCLUSIONES

La estabilidad de la economía lo mismo que la existencia de mercados competitivos, la propiedad privada de los medios de producción y la justa distribución de medios

y oportunidades constituyen patrimonios de la sociedad. Si el equilibrio de los fundamentales de la economía en situación de desempleo y baja remuneración del salario crea las condiciones propicias para la conmoción social, el incremento de precios penaliza a los agentes que perciben rentas fijas, mientras la apreciación de la moneda nacional dificulta las exportaciones de bienes elaborados.

La economía es entonces, una entidad compleja cuyas tendencias, variaciones y cambios pueden ser controlados si los procesos subyacentes son adecuadamente comprendidos. Si el estancamiento de la economía fue la tónica de los últimos 20 años, la reevaluación de la moneda nacional y el incremento simultáneo del nivel de precios constituye una novedad en el ámbito de la sociedad nacional. En la veledad de la fortuna, cuesta creer que hace pocos años se discutía en el país la completa dolarización de la economía junto con la eventual desaparición de la moneda nacional.

En este documento propongo una teoría para abordar en el corto plazo, la relación entre el mercado de bienes y el mercado de divisas. Integro las variables fundamentales de la macroeconomía tales como empleo, producto, consumo, importaciones, nivel de precios y tipo de cambio en un esquema de interacción fundado sobre supuestos de carácter tecnológico, económico y contable. Pongo en evidencia el rol desempeñado por el volumen y precio de las exportaciones, y por las remesas en proveniencia del extranjero sobre los desequilibrios actualmente observados.

Al contrastar el cuadro conceptual así propuesto con la base empírica referida a dos momentos de la historia económica del país, los años 2003 y 2006, pongo en evidencia tanto la mecánica de los cambios observados como sus resultados. De esta manera, la economía representada por el par ordenado (*tipo de cambio, índice de precios*) igual a (7.67, 2.47), en el 2003, se estaría transformando en el corriente de este año, en el par ordenado igual a (7.34, 3.64); o alternatively en el par (7.67, 3.25), si una fracción de las divisas generadas por las exportaciones de gas fueran convertidas en valores seguros en el mercado internacional.

En efecto, muestro que el tipo de cambio puede estabilizarse en un valor igual por ejemplo, a 7.67 bolivianos por dólar; mientras que el índice de precios se estaría situando en 3.25. De esta manera la inflación no debiera superar el 14 %, cifra que representa exactamente la mitad del pronóstico actual del modelo. Para el caso, propongo el control del flujo de divisas que ingresan en el circuito de la economía nacional provenientes de las exportaciones de gas natural. Así, muestro que si el 15

% de este valor fuera invertido en valores seguros en el mercado internacional, la economía encontraría un nuevo equilibrio estable.

Muestro también, la existencia de otros expedientes para controlar el tipo de cambio y reducir la inflación en el corto plazo. Tienen que ver con el incremento de la propensión a importar y la disminución de la capacidad ociosa en el sector industrial de la economía. Esto es justamente lo que está ocurriendo con las anunciadas importaciones de harina y el consecuente control de la subida del precio del pan, o las importaciones de carne de res; mientras no ha recibido la misma publicidad –no se sabe bien si porque no ha ocurrido aún– la contratación de contingentes adicionales de mano de obra.

Como el volumen de las exportaciones de gas seguirá aumentando lo mismo que el precio unitario –habida cuenta de los graves problemas de aprovisionamiento de energía que enfrentan los vecinos argentinos y chilenos– las sucesivas oleadas de divisas nuevas y numerosas podrían tener un impacto devastador sobre la estructura de aparato productivo y afectar las posibilidades de exportación de bienes provenientes del sector de los recursos renovables. Por ello, importa encarar el problema en una perspectiva de mediano plazo que tenga que ver con el fortaleciendo las capacidades de producción.

En este sentido, si tuviera que formular una recomendación específica de política económica, me permitiría señalar la urgencia de un incremento significativo del salario real de los maestros rurales y urbanos. De esta manera, se estaría ejerciendo un efecto de atracción sobre los jóvenes que muestran las mejores aptitudes en los términos de la demanda de capacidades de la sociedad globalizada del siglo XXI. Si el mérito fuera así, el criterio de acceso a las posiciones más buscadas, los niños recibirían una educación de calidad comparable a la que obtienen actualmente, sus pares asiáticos o europeos.

Adicionalmente, una mejor remuneración de los maestros rurales y urbanos constituiría un reconocimiento *ex-post* a los miles de maestros meritorios que han formado a generaciones de ciudadanos.

Los resultados puestos en evidencia pueden situarse en una perspectiva de mediano plazo si el modelo se complejiza contemplando como variables endógenas, el ahorro y la inversión. Este problema será enfrentado por el autor, en una próxima versión del modelo en vías de preparación

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Lau, L., 2003, *The Macroeconomics of Development*, Stanford University.

Anexos

A.1. Base estadística

Cuadro A.1
Producto interno bruto por tipo de gasto
(En miles de bs)

Ramas/años	2003(p)	2006(p)
Gasto de consumo final de las administraciones públicas	10227321.5	13169692
Gasto de consumo final de los hogares e i.p.s.f.l.	43960301.2	56634782.66
Variación de existencias	351709.937	-718409.459
Formación bruta de capital fijo	7839531.51	11505190.37
Exportaciones de bienes y servicios	15847993.5	37996528.07
Menos: importaciones de bienes y servicios	16322409.1	29159474.83
PIB a precios de mercado	61904448.6	89428308.81
(p): Preliminar		
I.P.S.F.L. Instituciones privadas sin fines de lucro		
Fuente: Instituto Nacional de Estadística		

Cuadro A.2
PIB, población, tipo de cambio y remesas

	Unidad	Año		Fuente
		2003	2006	
PIB a valores básicos y precios constantes	millones de bs de 1990	21839	24537	INE
PIB a valores básicos y precios corrientes	millones de bs	53911	69999	INE
Población ocupada	miles de personas	4223	4550	INE
Tipo de cambio	bolívar	7.67	8.02	UTDAPE, Banco Central de Bolivia
Remesas	millones de us\$	26	94.8	sin confirmar

A.2. Resultados de simulación

Cuadro A.3
Movimientos con el pleno de las exportaciones

Mes	Tipo de cambio	Índice de precios		Empleo	Producto		Importaciones		Consumo local	Consumo	
		E(t)	P(t)		Y(90)	Y(06)	M(90)	M(\$)		precios del (90)	precios del (06)
0	8.01	2.85	4222	26754	76322	9924	3535	17097	27020	77082	
1	7.86	3.04	4794	28147	85517	10428	4033	17965	28393	86262	
2	7.74	3.18	4581	27642	87882	10237	4206	17636	27873	88616	
3	7.63	3.29	4435	27286	89698	10102	4343	17404	27506	90423	
4	7.58	3.37	4331	27027	91095	10004	4451	17236	27240	91813	
5	7.52	3.43	4235	26836	92173	9932	4535	17112	27044	92886	
6	7.48	3.48	4198	26693	93007	9878	4602	17019	26897	93716	
7	7.43	3.52	4158	26585	93653	9837	4654	16948	26786	94359	
8	7.42	3.55	4124	26503	94153	9806	4694	16893	26701	94857	
9	7.40	3.58	4099	26440	94542	9782	4726	16854	26636	95244	
10	7.39	3.59	4081	26392	94844	9764	4751	16822	26586	95544	
11	7.37	3.61	4066	26354	95079	9750	4770	16798	26548	95778	
12	7.36	3.62	4055	26325	95261	9739	4786	16779	26518	95959	
13	7.36	3.63	4047	26303	95403	9731	4797	16765	26495	96100	
14	7.35	3.63	4040	26286	95513	9724	4807	16753	26478	96210	
15	7.35	3.64	4035	26272	95599	9719	4814	16745	26464	96296	
16	7.34	3.64	4031	26262	95666	9715	4819	16738	26453	96362	

Cuadro A.4
Movimientos con el 85% de las exportaciones

Mes	Tipo de cambio	Índice de precios		Empleo	Producto		Importaciones		Consumo		
		E(t)	P(t)		Y(90)	Y(06)	M(90)	M(\$)	C(90)	precios del (90)	precios del (06)
0	8.01	2.85	4222	26754	76322	9924	3535	17097	27020	77082	
1	7.93	2.94	4394	27185	79923	10078	3734	17363	27441	80675	
2	7.88	3.01	4305	26962	81100	9993	3816	17217	27210	81847	
3	7.83	3.06	4238	26794	82021	9930	3881	17107	27037	82763	
4	7.80	3.10	4188	26667	82742	9881	3933	17024	26905	83481	
5	7.77	3.14	4150	26569	83307	9844	3974	16960	26804	84044	
6	7.75	3.16	4120	26494	83751	9816	4006	16911	26726	84485	
7	7.73	3.18	4098	26435	84100	9793	4032	16872	26666	84833	
8	7.71	3.20	4080	26390	84374	9776	4052	16843	26619	85106	
9	7.70	3.21	4066	26355	84590	9763	4068	16820	26582	85320	
10	7.69	3.22	4056	26327	84760	9752	4080	16801	26553	85489	
11	7.69	3.23	4047	26305	84894	9744	4090	16787	26531	85623	
12	7.68	3.23	4041	26288	84999	9737	4098	16776	26513	85727	
13	7.68	3.24	4036	26275	85082	9732	4104	16767	26500	85810	
14	7.68	3.24	4032	26264	85147	9728	4109	16760	26489	85875	
15	7.67	3.24	4028	26256	85199	9725	4113	16755	26480	85926	
16	7.67	3.25	4026	26250	85239	9723	4116	16751	26474	85966	

LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DE LAS CIUDADES: UNA APROXIMACIÓN TEORICO-CONCEPTUAL

NELSON T. MANZANO*

RESUMEN

El artículo presenta una descripción general de los principales aportes y propuestas teóricas asociadas a la dimensión económica de las ciudades con una breve aproximación al contexto nacional, donde resaltan los conceptos de economías de aglomeración (economías externas de carácter urbano) así como las teorías de la localización, del lugar central y la competitividad urbana. Finalmente, presenta un resumen de los principales enfoques teóricos que sirvieron de base para el análisis contemporáneo de las actividades urbano-espaciales y el conjunto de fenómenos multidimensionales que de ellos derivan.

Palabras clave: ciudades, urbanización y economías de aglomeración

* Licenciado en Economía (UMSS), Master en Asentamientos Humanos y Medio Ambiente (Universidad Católica de Chile) y doctorante en Estudios Urbanos y Ambientales de El Colegio de México (COLMEX). E-mail: nmanzano@colmex.mx.

El IESE expresa su agradecimiento a los lectores revisores del presente artículo: César Romero y Wilmar Ascárraga.

INTRODUCCIÓN

El objetivo de la presente investigación está referido a la descripción de algunos de los principales conceptos que fueron desarrollados en el ámbito académico de la economía urbano-espacial y responde al cuestionamiento de cual fue el acompañamiento teórico -en términos de avances y propuestas- que tuvieron los procesos específicos de dinámica económica diferenciada que registran las ciudades (centros urbanos) respecto a los entornos rurales, cuya necesidad de abordaje investigativo se fundamenta en la existencia de una reducida referencia bibliográfica especializada en torno a este objeto de análisis, principalmente a nivel de economías del mundo subdesarrollado, pero sobre todo a nivel de la sociedad y economía bolivianas.

Para este efecto, el artículo se divide en tres partes, la primera avocada a una descripción sobre el origen histórico de las ciudades y los factores teóricos que explicarían su existencia y peculiaridades en términos económicos y espaciales, complementada con una alusión respecto a la relación dinámica que tendrían los procesos de urbanización y crecimiento económico, así como los principales conceptos operativos que son utilizados para analizar los procesos de urbanización, las etapas consecutivas en las que comúnmente se dividen y los sistemas urbanos que conforman, haciendo alusión a determinadas referencias de la realidad nacional. En una segunda parte, el artículo se dedica a la descripción de tres principales contribuciones teóricas que sirvieron de base para el desarrollo de los estudios contemporáneos sobre los procesos concentración económico-espacial de las ciudades, asociadas a las denominadas teorías de la localización, el lugar central y la competitividad urbana. Finalmente, el artículo concluye con un resumen de mayor cobertura sobre aquellas contribuciones teóricas (escuelas de pensamiento) que a su turno intentaron explicar desde perspectivas disciplinarias distintas los procesos de concentración espacial de las actividades económicas.

1. EL CONCEPTO DE CIUDAD Y SUS ORIGENES

Las ciudades fueron siempre algo consustancial en la vida del hombre. Sus primeros antecedentes datan de unos 7,000 a 8,000 años A.C., que coincide con el periodo en que se generan los primeros avances tecnológicos en la agricultura, lo

que resulta en la presencia de excedentes agrícolas¹ (Fujita y Thiesse, 2002). Las primeras ciudades en los fértiles valles de la Mesopotamia datarían de unos 3,000 a 3,500 años A.C., donde la ciudad de Babilonia (2,000 años A.C.) habría tenido una extensión aproximada de 150 acres y una población de cerca de 50,000 habitantes. De un modo similar, en el valle del río Nilo, más o menos en la misma época, habrían aparecido ciudades como Memphis, Helipolis y Thebes (Sullivan, 1996). No obstante, las ciudades y en general el concepto de espacio, tuvieron históricamente diferentes concepciones, según las culturas en las que emergieron (Sobrinho, 2003).

Sea cual fuere la antigüedad de las ciudades, existe una clara coincidencia respecto a las fuentes que habrían originado su existencia y que tendrían que ver con la presencia de un efecto de “proximidad” entre los hombres y las actividades económicas que desarrollan, o lo que es lo mismo, la existencia de un efecto de “aglomeración” como principio genético de la ciudad (Camagni, 2005). Esta proximidad o cualidad concentradora de las ciudades es vital debido a que conlleva la generación implícita de una *mayor eficiencia* en sus actividades y, por lo tanto, en una disminución de los costos de localización. El referido efecto de aglomeración como principal elemento de explicación de la existencia de las ciudades, puede descomponerse a su vez en tres principales factores explicativos de carácter económico: ventajas comparativas, economías internas de escala y economías externas de escala o economías de aglomeración (Sullivan, 1996).

Las *ventajas comparativas*, son aquellas fuentes económicas, geográficas (distancias a los mercados finales) o de dotación de recursos que hacen que un territorio o en este caso una ciudad, tenga una mayor capacidad respecto a otras, en términos de la producción y generación excedentes en un determinado rubro o sector, lo que redundará a su vez en una mayor capacidad de comercio interregional o internacional.

Las *economías internas de escala*, están referidas a la particularidad técnica que tiene una unidad productiva (empresa) para incrementar su producción en relación proporcionalmente mayor a la utilización de factores productivos². Este tipo de

¹ No obstante, en Hamblin (1989) establece que la ciudad más antigua dataría de aproximadamente de unos 8,000 años A.C.

² Cuando una unidad productiva produce en forma proporcionalmente mayor a la utilización de factores productivos (normalmente trabajo y capital) se dice que tiene *Retornos Crecientes a Escala*.

economías son de carácter interno porque se generan dentro las unidades productivas (empresas) y provienen principalmente de los procesos de innovación tecnológica y están conectadas con la existencia de las ciudades en tanto permiten a las empresas producir bienes y servicios en forma más eficiente en contextos urbanos que en forma individual, incentivando con ello el desarrollo de procesos de concentración económica-productiva.

Finalmente, las *economías de aglomeración* son aquellas que se generan fuera de la unidad productiva (empresa), y que en general están asociadas al tamaño de la ciudad (población) y los procesos de especialización económica de las empresas. Las primeras son conocidas como *economías de urbanización* y las segundas como *economías de localización*.

La concentración económica y poblacional de las ciudades, no obstante, no solo es resultado de las economías de escala y de aglomeración también llamadas *fuerzas centrípetas*, sino también de un conjunto variado de fuerzas contrarias o *fuerzas centrifugas*, normalmente asociadas a incrementos descontrolados en los niveles de congestión, contaminación, inseguridad ciudadana y conflictos sociales (denominadas genéricamente como *deseconomías externas*), que hacen que la administración de una ciudad sea más problemática cuanto mayor es su población (tamaño).

Por ello, aún cuando pueden existir otras tantas razones –fuera de las expuestas– para que existan las ciudades (factores geográficos, militares, religiosos, políticos, etc.), en el presente artículo solo se hará referencia a los factores de carácter económico que inducen a la concentración de las actividades humanas³. Esto es así debido a que el agrupamiento de las actividades permite incrementar la eficiencia en la producción y la distribución de bienes y servicios (transporte), maximizando con ello los excedentes generados y las posibilidades de su realización (venta de los bienes y servicios) vía el comercio internacional o interregional.

³ Sullivan (1996: 16) presenta un interesante análisis de economía regional en el que no existen economías de escala, la dotación de factores productivos es homogénea a lo largo del territorio y la productividad de los factores es la misma en todas partes, que resulta en un modelo de “autosuficiencia”, sin estímulos al comercio y, por lo tanto, con una distribución homogénea de las poblaciones en el espacio (es decir, una economía sin ciudades).

2. LA DIMENSIÓN URBANA DEL DESARROLLO

2.1 Urbanización y crecimiento

El proceso de concentración espacial de la población, además de su dimensión estrictamente demográfica tiene un claro correlato de carácter económico, en tanto su visible asociación con la existencia de mayores niveles de producción (crecimiento económico) y por lo tanto mayores posibilidades para crear condiciones materiales que mejoren los niveles de bienestar de la sociedad (desarrollo). En términos funcionales el citado fenómeno está representado por la relación que existe entre urbanización y desarrollo –normalmente mediado por los niveles de crecimiento económico- que a la fecha, ha sido objeto de innumerables estudios en el marco de lo que vino a denominarse como la “visión urbana del desarrollo”.

La literatura muestra que los países más desarrollados o más propiamente con mayor ingreso per cápita, tienen normalmente niveles de urbanización mayores que los países del mundo subdesarrollado⁴; sin embargo, durante el último medio siglo los mayores procesos de urbanización estuvieron localizados en los países menos desarrollados. Al respecto, tal cual se señala en Balchin *et al* (2000), los países sudafricanos y los latinoamericanos durante el periodo 1975-2000 tuvieron una tasa de crecimiento urbano de 2.9% y 2.0% respectivamente, contrariamente a los países de Norteamérica y la Unión Europea, que mostraron tasas mucho menores (1.09% y 0.5%, respectivamente). Esto anterior significó un incremento anual en la población urbana del África sub-sahariana y América Latina del margen del 12.4% y 10.6% respectivamente, en contraste con incrementos del 2.6% y 5.6% registrados en los países de Norteamérica y la Unión Europea. Por ello, los países de mayor ingreso per cápita, aunque tienen normalmente altos niveles de urbanización (por haber iniciado sus procesos de urbanización en forma más temprana) sus tasas de crecimiento poblacional son sustancialmente menores a los registrados en los países menos desarrollados.

⁴ Para el año 2000 las regiones del mundo capitalista avanzado como Norteamérica y Canadá registraron niveles de urbanización del 77.3% y 75.3% respectivamente, contrariamente a regiones como América Latina y el África que mostraron niveles de urbanización del margen de 67.8% y 63.4% respectivamente (Balchin *et al*, 2000).

Los citados procesos de urbanización están, a su vez, asociados a la generación de mayores niveles de crecimiento económico (por mayor eficiencia del sistema), indicador que está normalmente medido por el Producto Nacional Bruto per cápita (PNB per cápita)⁵, fenómeno que demuestra que la relación urbanización-crecimiento económico es parte de un proceso de mutuos condicionamientos. Por ello, regiones desarrolladas como Norteamérica y la Unión Europea –que registran los mayores niveles de urbanización a nivel mundial- tienen paralelamente un PNB per cápita mucho mayor que aquellas regiones menos urbanizadas como América Latina y el África sub-sahariana, tendencia que, sin embargo, parece estar disminuyendo con el pasar del tiempo debido a las altas tasas de crecimiento urbano registradas durante las últimas décadas en los países menos desarrollados⁶.

2.2 Las etapas de la urbanización

En el marco del análisis de los procesos de urbanización, es decir, de la tendencia poblacional caracterizada porque las áreas urbanas adquieren mayor relevancia que las áreas rurales, es importante precisar algunos de los sus principales conceptos asociados, donde sobresalen por ejemplo los conceptos de: *tasa de crecimiento poblacional urbano*, entendida como el valor porcentual que resulta de dividir un determinado incremento poblacional entre la población base y multiplicarlo por cien, los *niveles de urbanización* también denominados como *grados de urbanización*, concebidos como las proporciones (o porcentajes) que resultan de dividir la población urbana entre la población total (multiplicado por 100), la *tasa de urbanización*, que es la diferencia del grado de urbanización en un periodo “t+1” respecto al periodo “t” y el *crecimiento urbano neto*, definida como la diferencia entre las tasas de crecimiento poblacional urbano y total de un periodo “t+1” y otro “t” (Ruiz, 2006). A estos conceptos se le puede añadir el referido a la *elasticidad del desarrollo urbano*, interpretada como la relación entre las tasas de crecimiento poblacional urbano y total, entre un periodo “t” y otro “t-1”, que indica la velocidad de concentración poblacional en localidades urbanas en relación al ritmo de crecimiento demográfico total (Sobrino, 1998). Estos conceptos hacen referencia a indicadores poblacionales interpretados como puntos.

⁵ Un estudio empírico exhaustivo sobre la relación entre urbanización y crecimiento económico, para el caso mexicano, se encuentra en Galindo *et al.* (2004).

⁶ Un ejemplo de esta tendencia son las tasas de crecimiento económico registradas entre 1990-1996, que en América Latina alcanzaron en promedio un valor del 3.9%, muy superiores al de los países del capitalismo desarrollado que solo alcanzaron al 2.0% (Balchin *et al.*, 2002).

No obstante, el análisis poblacional puede también ser interpretado a partir de concebir a las ciudades como áreas, donde la evolución o involución de las concentraciones poblacionales está normalmente caracterizada por la presencia de cuatro fases o etapas de carácter consecutivo, a decir: a) la *urbanización* o crecimiento de la ciudad central, b) la *suburbanización* o mayor crecimiento relativo de la periferia respecto a la ciudad central, c) la *desurbanización* o pérdida absoluta de población de la ciudad central y d) la *reurbanización* o retorno del crecimiento demográfico de la ciudad central y su entorno (Sobrino, 2003), que en una visión ampliada es presentada por Geyer (1993) en el denominado modelo de *urbanización diferencial*. El referido modelo de urbanización diferencial presenta una caracterización secuencial del comportamiento de las ciudades, organizadas según las tasas netas de migración que despliegan en un determinado periodo de tiempo y clasificadas en tres categorías: ciudades primarias, intermedias y pequeñas, donde el *ciclo de urbanización diferencial* está dividido en siete fases: 1) etapa temprana de primacía 2) etapa intermedia de primacía, 3) etapa avanzada de primacía, 4) etapa temprana de ciudad intermedia, 5) etapa avanzada de ciudad intermedia, 6) etapa temprana de ciudad pequeña y 7) etapa avanzada de ciudad pequeña.

El modelo de urbanización diferenciada intenta mostrar cómo, a lo largo de un determinado periodo de tiempo, se presentan tres principales fenómenos de carácter cíclico, a decir: un periodo de *urbanización* centrado en las grandes ciudades, un periodo de *reversión de la polarización* caracterizado por la pérdida de dinamismo poblacional de las grandes ciudades (polarización) en favor de ciudades intermedias y un periodo de *contraurbanización*, donde se evidencia un repunte de las ciudades pequeñas, que crecen más que las medianas y estas más que las grandes⁷. El citado ciclo tiene además un carácter circular, pues si bien es perenne, es decir, que concluye en un determinado momento, es seguido por otro de similares características, con la particularidad de que las tasas de crecimiento son cada vez menos intensas, lo que hace que el proceso tiende a estabilizarse en el tiempo.

2.3 Ciudad, metrópolis y sistema de ciudades

La población a partir de la cual un asentamiento humano es considerado como urbano no es uniforme en todos los países, pues la distinción entre lo “urbano” y lo

⁷ Una aplicación de este modelo al caso mexicano se encuentra en Ruiz (2006).

“rural” se disuelve hasta el punto en que la dimensión no determina el carácter de una unidad urbana (Boix, 2003). Por esta razón, el tamaño poblacional que determina la existencia de una ciudad o centro urbano depende de varios factores y en general está influenciada por la dimensión de alguna población de referencia, normalmente la población nacional o la inmediatamente superior en jerarquía.

A partir de este nivel mínimo urbano -que en el caso de Bolivia es de 2,000 habitantes- existen ciertas clasificaciones de ciudades, pero lastimosamente no existe “consenso” sobre cuales deben ser los criterios para ordenarlas jerárquicamente. No obstante, la clasificación más utilizada es la elaborada por el Ministerio de Vivienda y Servicios Básicos (1998a) donde se asume la siguiente jerarquización con base en el tamaño poblacional: *centros urbanos* menores entre 2,001 y 5,000 habitantes, *ciudades menores* entre 5,001 y 20,000 habitantes, *ciudades intermedias* entre 20,001 y 50,000 habitantes y *ciudades mayores* más de 50,000 habitantes. No obstante, existen jerarquizaciones alternativas como las presentadas por Laserna (2000)⁸, el Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificación (2002) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2004).

Respecto al fenómeno metropolitano tampoco se tiene consensuado una definición oficial y en general se reconoce como *área metropolitana* a aquellas concentraciones poblacionales cuya extensión espacial (mancha urbana) se extiende por varios municipios (unidades político-administrativas del nivel comunal) y como *zona metropolitana* al conjunto de los municipios cuyos territorios incorporan procesos de estructuración metropolitana, mas propiamente áreas metropolitanas. En Bolivia, dadas estas características, existen tres principales metrópolis y están localizadas alrededor de las tres principales ciudades, a decir: las ciudades de La Paz, Santa Cruz de la Sierra y Cochabamba⁹, que a su

⁸ Laserna (2000) clasifica a las ciudades a partir de sus características funcionales, donde resaltan tres principales grupos: las ciudades grandes, las ciudades medias y las pequeñas. Las ciudades grandes hacen referencia a las tres principales urbes de Bolivia: La Paz–El Alto, Cochabamba y Santa Cruz de la Sierra y las dos últimas son reclasificadas en cuatro sub grupos: ciudades de frontera, ciudades en expansión, ciudades mercado y ciudades mineras.

⁹ Ver entre otros las propuestas elaboradas por el Ministerio de Vivienda y Servicios Básicos (1998b), Universidad de Toronto (1999), Blanes (2006) y Benavides (2006). Según la Ley de Municipalidades (Ley 2028 de 1999, Art 159) “Las áreas metropolitanas están formadas por un conjunto de dos o más municipios que experimentan procesos de conurbación y de integración física, económica, social y cultural con una población mínima de quinientos mil (500,000) habitantes”

vez serían las ciudades centrales de sus respectivas *regiones metropolitanas* concebidas como aquel conjunto de centros urbanos que mantienen una relación estrechamente funcional¹⁰ con un centro urbano principal a partir de la existencia de un “área de influencia”, razón por la cual no necesariamente deben estar conurbadas, o lo que es lo mismo, sus áreas urbanas no tienen que tener necesariamente una continuidad espacial¹¹ (Viceministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, 2005 y Blanes, 2006).

En este marco, es importante el concepto de *sistemas de ciudades*, referido a la interrelación e interdependencia que tienen un conjunto de centros urbanos en términos de flujos de intercambio¹², enfoque ha sido tradicionalmente utilizado para medir la existencia de *relaciones verticales y jerárquicas* entre un conjunto de ciudades (nodos) donde resalta la dominancia de alguna o algunas de ellas. Sin embargo, esta concepción, basada en criterios de centralidad, ha sido rebasada en las últimas décadas en virtud a la presencia cada vez más marcada de literatura especializada que da cuenta de la existencia paralela de organizaciones (redes) horizontales o heterárquicas entre ciudades, concepción que se distingue del enfoque sistémico porque las interconexiones que se establecen están en buena medida referidas a ciudades (nodos) de igual jerarquía, o entre nodos de diferente jerarquía (rango) pero donde no hay preponderancia o dominancia de alguna ciudad o algunas ciudades en particular (Boix, 2003). Es importante citar, sin embargo, que en el caso de Bolivia, los estudios sobre clasificación urbana, hacen particular referencia a la estructuración de sistemas de tipo jerárquico¹³.

¹⁰ Además del criterio de interrelación (regiones funcionales), las regiones pueden ser clasificadas a partir de criterios de geo-morfológicos (regiones homogéneas) y a partir de criterios de división político-administrativa (regiones plan). Ver al respecto Asuad (2001).

¹¹ En el *Foro Internacional sobre Metropolitización* llevada a cabo en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra en marzo de 1999, se utilizó además el concepto de *subregión metropolitana*, en una acepción muy parecida a la de región metropolitana, solo que con áreas de influencia más reducidas (Universidad de Toronto, 1999).

¹² Estos flujos de intercambio pueden ser de productos y servicios (comercio) así como de personas (migraciones y viajes de trabajo), comunicaciones (telefonía), transporte y otros.

¹³ Véase el estudio *Sistema Nacional de Ciudades y Bases para la Política Nacional de Desarrollo Urbano y Asentamientos Humanos*, elaborado por el Viceministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (2005).

3. LA LOCALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS

3.1 La teoría de la localización

Tal y cual lo señalamos en la introducción, uno de los cinco principios fundamentales del análisis de la economía espacial es el asociado a la proximidad o más propiamente la *accesibilidad*. La denominada Teoría de la Localización que estudia este tema está relacionada en sus inicios al nombre de J.H. Von Thünen, quien en su obra “The Isolated State” publicada en 1826 desarrolló el primer modelo de análisis espacial de base agrícola, cuyo carácter pionero le significó el reconocimiento como padre de la economía espacial¹⁴.

Von Thünen (1826), dado el periodo en el que escribió su libro, partió del supuesto de que la actividad económica principal de una “ciudad aislada” era la agricultura y que los intercambios de productos se llevaban a cabo entre un centro urbano y un entorno rural, cuyas rentabilidades se diferenciaban por dos principales motivos: el volumen de la producción (según intensidad de uso del recurso tierra) y los costos de transporte (distancias al mercado central) dada la existencia de una dotación homogénea de factores e insumos productivos así como la presencia de rendimientos constantes a escala. En este marco interesaba el análisis de como se tendría que distribuir el recurso suelo que rodea una ciudad con el fin de minimizar los costes combinados de producción y transporte en un escenario de competencia entre agricultores y terratenientes propietarios de la tierra (Fujita *et al*, 2000). A partir de este modelo simple, Von Thünen demostró que la competencia entre agricultores generaba la presencia de una gradiente en el alquiler del suelo a partir de un máximo valor en el centro, gradiente que sin embargo descendía conforme se alejaba de este punto, de forma tal que se conformaba un patrón de producción anillado y concéntrico en función a los rendimientos y costos de transporte.

Una extensión o adaptación de este modelo a la estructura urbana del suelo permitió posteriormente elaborar la denominada Teoría de la Subasta del Suelo, que introdujo el concepto de fricción de la distancia. Esta teoría establecía que la

¹⁴ No obstante, tal cual lo cita Camagni (2005:52), la referencia explícita del análisis espacial al contexto urbano lo elaboró Hurd (1903) quien acuñó la famosa frase que establece que “dado que el valor (del suelo urbano) depende de la renta, y la renta de la localización, y la localización de la conveniencia, y la conveniencia de la cercanía, podemos eliminar los pasos intermedios y decir que el valor depende de la cercanía”.

distribución espacial de las actividades económicas intraurbanas tiende a ser determinada por el principio de la reducción de la distancia y los costos de transporte. Por ello, cada tipo de uso de suelo urbano genera una determinada curva de renta/distancia que a su vez resulta en un diagrama de usos concéntricos del suelo urbano, en la que en las zonas de mayor accesibilidad predominaban las actividades comerciales.

No obstante, aún cuando el modelo de Von Thünen fue muy útil como base teórica y metodológica para la confección de posteriores modelos interpretativos del análisis espacial, tuvo una serie de limitaciones, entre las que destaca el hecho de que no especificaba la naturaleza de la existencia de una ciudad, en tanto la concebía como preexistente, además de que no podía explicar porqué en un mundo de muchas ciudades (policéntrico), unas eran más grandes que otras¹⁵. Por esta razón, a partir de la identificación de esta restricción a principios del siglo XX, Marshall (1890) -basado en los avances sobre la teoría de la localización industrial desarrollados por Weber (1929)¹⁶- introduce el concepto de *externalidades* o *economías externas* como factores explicativos de la existencia de las concentraciones urbanas. El referido análisis de Marshall suponía la existencia de tres principales razones por las cuales era conveniente la proximidad entre productores (trinidad de economías externas de Marshall), a decir: la mayor facilidad para la provisión de insumos, la existencia de mano de obra especializada y la propagación de la información y tecnología.

La obra de Von Thunen fue posteriormente complementada por Alonso (1971), quien elaboró el más influyente marco analítico de adaptación de esta propuesta al contexto urbano, a través de un reemplazo del mercado central por el Distrito Central de Negocios (DCN) y los productos agrícolas por usos alternativos del suelo urbano. Su contribución estuvo principalmente dirigida al enlace entre el análisis espacial y sus fundamentos microeconómicos¹⁷, donde aparece como primordial el concepto de “bid rent” como expresión de la máxima renta que cada

¹⁵ De hecho, una aplicación teórica del modelo de Von Thünen a un sistema de ciudades daría como resultado, dados sus supuestos (principalmente el referido a la presencia de rendimientos constantes a escala), la existencia de ciudades de un mismo tamaño (Camagni: 73, 2005).

¹⁶ Su primera edición en alemán fue publicada en 1909.

¹⁷ Para una aproximación contemporánea a este tipo de estudios véase Fujita y Thiesse (2002). La Nueva Geografía Económica (NEG) también utiliza fundamentos microeconómicos para explicar sus hipótesis de trabajo.

participante del mercado puede obtener en cada localización, que resulta en diferentes posibilidades de uso de la localización y por lo tanto un conjunto variado de rentas asociadas. A los instrumentos de análisis de este nuevo enfoque teórico se los conoce como la *Economía Urbana Moderna* (EUM) para distinguirla de los anteriores avances en el análisis económico espacial que concentran esfuerzos en el uso de suelo primordialmente rural, donde solo existen fuerzas centrífugas sin atención en las fuerzas centrípetas de aglomeración y donde no se hace alusión al papel de los fundamentos microeconómicos de la localización. No obstante, la EUM mantuvo su carácter analítico a partir de una visión monocéntrica de la ciudad.

La citada visión monocéntrica fue enfrentada años más tarde a partir del estudio desarrollado por Henderson (1974), quien elaboró un modelo de interpretación del tamaño urbano con base en un sistema de ciudades, que da cuenta de la existencia de un conjunto variado de economías externas asociadas a la concentración espacial que conviven con otro conjunto variado de *deseconomías externas*. De la pugna de estas dos fuerzas resulta un efecto neto en términos de utilidad social, que es representado en la famosa *curva de U invertida* proveniente de la relación entre el tamaño de una ciudad y la utilidad social (desarrollo económico), dando como corolario la posibilidad de la existencia de un tamaño óptimo para cada tamaño urbano, afirmación que sin embargo fue posteriormente criticada y rechazada —como veremos— a partir de estudios que reemplazaron el concepto de tamaño óptimo por el de tamaño eficiente.

3.2 La teoría del lugar central

Así como los representantes de la teoría de la localización fundamentaron sus estudios en la necesidad de identificar patrones de comportamiento económico-espacial asociados al principio de la accesibilidad, a partir de la década de los treinta, más concretamente a partir de la obra seminal de Christaller (1933) complementado el estudio de Lösch (1940) se dio inicio a lo que posteriormente vino a denominarse como la Teoría del Lugar Central (TLC), donde a través de un modelo analítico espacial se intentó explicar el patrón de organización espacial de un determinado número de centros urbanos, tomando en cuenta la *función* que cumplen, su tamaño (población) y la distribución espacial que tienen (localización).

Para ello, estos estudios partieron de los siguientes supuestos: a) la existencia de un espacio isotrópico¹⁸ (tanto en términos de densidad demográfica, características físicas e infraestructura) en el que están localizadas un conjunto de ciudades que abastecen de bienes y servicios a un mercado rural, b) una demanda homogénea en términos de ingresos, valores, gustos y distribución espacial y c) la existencia de economías de escala a nivel de las unidades productivas, lo que restringe su distribución homogénea en el espacio. Estos supuestos complementados con puesta en escena de los conceptos de *alcance* y *umbral* de mercado, permitieron demostrar que el patrón de organización espacial de un conjunto determinado de centros urbanos está básicamente representado por una distribución equidistante entre centros de una misma jerarquía o *centralidad urbana*, entendiendo por centralidad a la capacidad que tiene una ciudad para ofertar determinados bienes y servicios, donde, a mayor nivel de centralidad mayor será la cantidad de bienes y servicios ofertada.

No obstante, el resultado al que arriban los representantes de esta teoría, solo toma consistencia si se pone en juego los anteriormente citados conceptos de alcance y umbral: el primero, definido como la distancia máxima (o costo de transporte máximo) que los consumidores están dispuestos a recorrer (pagar) por un bien o servicio determinado y el segundo, definido como la demanda o población mínima (área de mercado mínima) que se requiere para hacer viable (eficiente) la oferta de un bien o servicio. A partir de estos dos criterios la TLC sostiene que un bien o servicio es producido solo si su alcance (distancia al mercado que cubre su costo económico o precio) supera el umbral (área de mercado mínima que hace eficiente su producción), lo que a la luz de los principios de la microeconomía y las leyes del mercado aparecen como razonables.

Si a esto anterior incluimos el hecho de que tanto el alcance como el umbral tienden a asumir formas circulares (dada una geografía isotrópica), es posible identificar dos tipos de límites de cobertura espacial, a decir: uno inferior, que delimita la demanda mínima que hace viable una oferta, y uno superior, que define el área de mercado de un bien o servicio, lo que resulta en la presencia de una red de centros de diferentes jerarquías que distribuidos homogéneamente en el territorio ofertan bienes o servicios correspondientes a su jerarquía o centralidad (normalmente

¹⁸ Se utiliza este término para hacer referencia a la existencia de un territorio o espacio geográfico cuyos atributos están homogéneamente distribuidos en términos espaciales.

proporcional a su población) incluidos aquellos de orden inferior (Garrocho, 2003). De esta manera la TLC se constituye en un modelo analítico que explica en forma simple el objetivo inicialmente planteado, a decir: el patrón de organización que teóricamente adoptaría un determinado emplazamiento de centros poblados, tomando en cuenta su función, tamaño y distribución espacial (Camagni, 2005).

El aporte particular de Lösch (1940) a la TLC -aún cuando siguió en esencia a los postulados de la obra de Christaller (1933)- estuvo referida a la formalización de la propuesta de su antecesor mediante la elaboración de un riguroso modelo de carácter económico que permitió demostrar que el entramado del sistema de áreas de mercado jerarquizadas de Christaller, para ser eficiente, debía adoptar necesariamente la forma de un sistema de *hexágonos anidados*.

No obstante, tanto la propuesta de Christaller como la de Lösch fueron objeto de posteriores críticas referidas principalmente a su consistencia interna, pues si bien Christaller demostró la viabilidad y verosimilitud de los sistemas urbanos jerarquizados, no dio cuenta de la forma en la que se producían dichas jerarquías ni como se podrían mantener en el tiempo. De un modo similar Lösch si bien demostró adecuadamente cómo las formas hexagonales de un sistema jerarquizado urbano son eficientes, no describió el proceso descentralizado a partir del cual emergen, limitaciones que, según Fujita *et al*, 2000, estarían en gran medida asociadas a la no incorporación de fundamentos microeconómicos en sus respectivos análisis.

A pesar de sus evidentes limitaciones, la TLC por sus simples pero sugerentes ideas subyacentes, fue uno de los pilares sobre el que se fundamentó la obra seminal de Isard (1956) que a su vez dio origen a la posteriormente denominada Ciencia Regional, y en cuya continuación (validación) se enmarcan importantes corrientes contemporáneas del análisis espacial como es el caso del programa de investigación desarrollado por Paul Krugman y la Nueva Geografía Económica (NGE).

3.3 La teoría de la competitividad urbana

Una revisión general de los avances teóricos y metodológicos sobre el tema de competitividad muestra que a la fecha estuvieron casi en su totalidad referidos a la elaboración de estudios a nivel internacional (competitividad de países), aunque

también se elaboraron estudios de carácter sectorial (principalmente competitividad industrial) y regional. Sin embargo, el rasgo fundamental de estos procesos es su limitada atención respecto al estudio de la competitividad urbana o de ciudades¹⁹, aún cuando el proceso de creación de capacidades de innovación, es eminentemente local (Porter, 1991).

La buena noticia es que las naciones y las ciudades no solo se distinguen por su escala espacial, sino que también porque son unidades territoriales que compiten por atraer distintas cosas. Por esta razón y coincidiendo con el anterior punto de vista, según Cabrero *et al.* (2005), Sobrino (2003) y Lever y Turok (1999), entre otros, las ciudades competitivas, deben crear condiciones óptimas, no solo para atraer inversiones del exterior, sino también para movilizar recursos que se encuentran al interior de la economía (captando flujos interregionales de capital), para obtener fondos públicos (maximizando el presupuesto local y las transferencias del gobierno central), para atraer mano de obra calificada (instalando universidades y centros de investigación de prestigio y excelencia), para atraer mayores y mejores flujos de turismo (priorizando flujos de turistas de mayor poder adquisitivo), y finalmente, para organizar eventos de jerarquía internacional (creando las condiciones locales para ser continuamente anfitriones de convenciones, congresos, ferias y sedes de juegos deportivos de rango internacional, entre otros). Es bajo este espíritu que en lo que va de la última década se desarrollaron un conjunto importante de estudios sobre competitividad urbana a lo largo de todo el mundo, donde resaltan los trabajos elaborados por Begg (1999), Turok (2004), y Kresl y Pengfei (2006), para países del mundo desarrollado, en tanto que Sobrino (2003), América Economía (2004)²⁰ y Cabrero *et al.* (2005)²¹, para países latinoamericanos.

En términos conceptuales la competitividad urbana tiene muchas acepciones, sin embargo, de la literatura revisada destacan las propuestas por Lever y Turok (1999: 792) quienes consideran que “una definición de competitividad urbana puede ser el grado en que las ciudades producen bienes y servicios que se enfrentan a la prueba

¹⁹ Esto se debe a varios factores, sin embargo, está principalmente asociada a la insuficiente y, en muchos casos, “no comparable” información disponible a escala urbana, que era a su vez es resultado de la falta de homologación de metodologías de cálculo de áreas urbanas.

²⁰ Es un estudio de carácter empresarial que elabora un ranking anual de las 40 ciudades que tienen mayor relevancia para los negocios en América Latina y Miami.

²¹ Es un estudio en el que se estima la competitividad de las ciudades de México mediante el uso de una metodología elaborada a partir de 4 componentes: el económico, el socio demográfico, el urbano espacial y el institucional, con sus respectivos indicadores (36 en total) todos de carácter macroeconómico.

de los mercados regional, nacional e internacional, mientras simultáneamente incrementan su ingreso real, mejoran la calidad de vida²² de sus ciudadanos y promueven el desarrollo de una manera sustentable”. Otra aproximación conceptual importante es la proporcionada por Sobrino (2003: 145), quien sostiene que “la competitividad urbana alude a la capacidad de una ciudad para insertarse en los mercados nacionales y foráneos y su relación con el crecimiento económico local así como el incremento en la calidad de vida de sus residentes”. No obstante, la más reciente definición es la proporcionada por Kresl y Pegfei (2006: 48), quienes consideran que la competitividad urbana es “el grado en que una ciudad o región urbana, en comparación con otras ciudades competitivas, es capaz de proveer fuentes de trabajo, ingreso, cultura, amenidades, grado de cohesión social, gobernabilidad y medioambiente urbano a los que sus corrientes y nuevos residentes aspiran”. De esta manera una ciudad sería competitiva solo si logra crear un “circulo virtuoso” entre ampliación de mercados externos (comercio internacional), incrementos en la productividad, incrementos en el ingreso real y finalmente mejoras en las condiciones de empleo de la mano de obra y con ello la calidad de vida de sus habitantes.

4. OTRAS APROXIMACIONES TEÓRICAS DEL ANÁLISIS ESPACIAL

Un primer esfuerzo de revisión de la literatura sobre economía espacial nos muestra que existe una multiplicidad de aproximaciones teóricas, por lo que no existe un cuerpo doctrinario consolidado y en la mayor parte de los tratados teóricos sobre el tema se constata la presencia de una especie de conjunto de premisas e instrumentos teórico-metodológicos que no hacen referencia “explícita” a un enfoque o disciplina teórica en particular, aunque en su mayoría se enlistan en las propuestas teóricas de vertiente clásica y neoclásica cuyo principal núcleo de análisis se centra en los conceptos de “localización” y “aglomeración” de las actividades económicas (Sullivan, 1996; Fujita *et al*, 2000; McCann, 2001; Camagni, 2005). Esto es así debido a que fueron varias las teorías, enfoques y en general “paradigmas” interpretativos de la realidad urbana, los que a su turno influenciaron en la estructuración del marco teórico-metodológico del análisis económico espacial.

²² En Bolivia la calidad de vida es estimada a partir de la medición de las “condiciones de vida” conformada por un conjunto de indicadores de satisfacción de “necesidades materiales”.

Al respecto, se puede encontrar los primeros antecedentes de la economía espacial en la economía clásica de finales del siglo XVIII, a partir de la obra “La riqueza de las naciones” de Adam Smith (1776), en la cual se identifica a la “división del trabajo” y la especialización como los factores que generan el desarrollo del comercio internacional, en cuyo marco las centros urbanos se apropian mayoritariamente de los excedentes, dada la mayor facilidad que tienen para concentrarse²³. No obstante, según Camagni (2005) los antecedentes de la importancia de las ciudades en la economía pueden incluso remontarse a la época de la antigua Grecia, a partir de pensadores como Platón, quien en sus tratados ve en la multiplicidad de las necesidades y la eficiencia en la asignación de recursos la génesis de la ciudad o Aristóteles, quien en su famosa frase “el hombre es por naturaleza un animal social” relaciona implícitamente la cualidad social del hombre con su capacidad de agrupamiento o urbanidad.

Por ello, aún cuando desde la época de Adam Smith los avances teóricos asociados a la economía espacial fueron múltiples e importantes, no son fáciles de categorizar en forma precisa y homogénea. No obstante, existen ciertos intentos de agrupamiento teórico, que pueden ser resumidos en cuatro principales “paradigmas” referidos al desarrollo local:

- a) El paradigma de la Nueva Economía Urbana que es uno de los principales componentes de la denominada *Economía Neoclásica* está principalmente fundamentada en las teorías del bienestar económico, del crecimiento económico (productividad), el comercio internacional²⁴ y la Nueva Geografía Económica (NGE)²⁵ que se ocupa del análisis de las desviaciones del bienestar óptimo provocadas por las fuerzas del mercado.

Es uno de los paradigma más utilizados en la explicación de los cambios y patrones de la economía urbana, no obstante tiene un conjunto de debilidades donde sobresalen: el supuesto de que existe un solo centro urbano donde se concentra el mercado de trabajo (ausencia de análisis de sistemas urbanos poli

²³ En la visión marxista de inicios, la división del trabajo estaba principalmente referida a la división entre trabajo manual e intelectual que en su acepción espacial se asociaba a la relación campo-ciudad.

²⁴ En este campo existen la teoría clásica y neo-clásica del comercio internacional.

²⁵ Forman parte de esta escuela todos aquellas estudios basados en la teoría del monopolio (más propiamente la competencia monopolística) y la diferenciación del producto.

nucleares), la ausencia de criterios de análisis dinámico que vayan más allá de simples modelos de estática comparativa, su carácter analítico a-histórico (que no le permite tomar en cuenta variables del contexto temporal, espacial y cultural), la visión restringida de concebir a la economía como resultante de “decisiones racionales” de los actores y, finalmente, la no consideración de la importancia que tiene el rol de las clases sociales en los procesos de acumulación y asignación de los recursos.

Entre sus principales campos de estudio se pueden citar: la estructura y dinámica económica urbana, relacionadas con la concentración espacial, las economías y deseconomías externas, el tamaño óptimo de la ciudad, el sistema de ciudades y el crecimiento urbano, así como los mercados de suelo y el rol de los servicios públicos y el transporte en el desarrollo urbano. También son útiles para analizar los mercados de trabajo (condicionantes de la demanda y oferta a corto plazo) y su relación con los movimientos migratorios (Sobrinho, 2003).

- b) El paradigma de la ***Economía Institucional***, que concentra su esfuerzo analítico en las denominadas teorías de motivación de los actores (instituciones), donde se consideran que los estímulos e incentivos de desempeño son variables internas y no externas al sistema, tal cual los concibe la economía neoclásica. En la esfera de la producción teoriza sobre la forma en la cual las decisiones económicas son tomadas, tanto dentro las empresas (principalmente referido a las burocracias de corporaciones transnacionales) como entre empresas (relaciones de subcontratación, desintegración vertical de la producción y sistemas de redes) y entre sectores públicos y privados (relaciones de cooperación público-privadas).

Destacan al interior de este paradigma la llamada “escuela austriaca” que enfatiza en el rol del *empresariado innovador*, y la escuela asociada al concepto de “costos económicos de transacción” que centran su análisis en los diferentes roles jugados por los mercados y las burocracias (agentes de promoción) en las decisiones de localización de los recursos, que reemplazan el supuesto de racionalidad perfecta e información completa de los neoclásicos por supuestos de racionalidad limitada y oportunismo. En general, la economía institucional asume la presencia de un amplio movimiento hacia la desintegración vertical de los procesos productivos, como parte de la lógica de la “flexibilización de la

producción”, argumentando que es un proceso paralelo a la aglomeración espacial.

Entre sus principales campos de estudio se pueden citar los siguientes: las ventajas competitivas (en tanto procesos que provienen de innovaciones tecnológicas estrategias empresariales), la reestructuración industrial (encarnada por ejemplo en la emergencia de los denominados “distritos industriales”), normalmente influenciada por las decisiones de agentes externos (grandes corporaciones nacionales o multinacionales así como las estrategias empresariales y políticas públicas de fomento). También está asociada a los procesos de “flexibilización de la producción” derivados de la desintegración vertical de los procesos productivos (métodos de producción “*just in time*”) y el énfasis en los aspectos de marketing y control de calidad o calidad total.

- c) El paradigma de la *Economía Marxista*, que tuvo su máximo apogeo en la década de los setenta a partir del surgimiento de la sociología francesa y su contribución en torno al análisis del cambio urbano y el desarrollo local. Se caracteriza por su agudo énfasis en la dinámica de cambio de las economías capitalistas, tanto a nivel macroeconómico, a partir del análisis de las relaciones sociales de producción; como microeconómico, a partir del análisis de la creciente desigual que generaba el sistema capitalista y que provendría principalmente de sus contradicciones internas. Por sus características estas aproximaciones teóricas rechazan los modelos de equilibrio de la economía neoclásica y en contraposición proponen el uso de modelos de desequilibrio (desarrollo desigual), marco teórico que dio nacimiento a un conjunto de nuevas propuestas de análisis de vertiente marxista donde resaltan: la teoría de la dependencia, teoría del sistema mundo y la teoría de la causación circular y acumulativa.

En este paradigma las políticas públicas (por ejemplo, la provisión de los sistemas de bienestar social) son concebidas como el reflejo de las demandas de largo plazo del capital privado (en tanto bienes de consumo colectivo), razón por la cual son asignadas en base al “balance de clases” de la fuerzas internas de la sociedad, que normalmente resultan en visibles tendencias de favoritismo hacia el capital privado, por lo que a largo plazo deberían ser contrarrestadas mediante la presencia de movimientos sociales que generen procesos de reforma y redistribución del ingreso.

Entre sus principales campos de estudio se encuentran: el análisis de las relaciones neo-coloniales entre países del centro y la periferia capitalista, el desarrollo desigual de intercambios comerciales (mercantiles) entre países y regiones, los procesos de producción- reproducción de capital inmobiliario, la generación de plusvalías urbanas, los medios de consumo colectivo y su relación con el concepto de satisfacción de necesidades sociales, así como la generación de bienes públicos y el papel del Estado en el bienestar social.

- d) El paradigma del **Neo-Marxismo**, que desde finales de la década de los setenta y principios de los ochenta, se fue estructurando como un cuerpo teórico cada vez más diferenciado de la tradicional teoría marxista y cuyos principales representantes forman parte de la denominada escuela regulacionista así como del post-modernismo y la escuela francesa post-estructuralista. Los más significativos aportes analíticos de este paradigma están referidos a estudios sobre reestructuración socio-económica industrial, especialización flexible post-fordista, fragmentación post-modernista del consumo y cultura administrativa y las localidades como agentes de cambio socio-económico.

Como se puede apreciar es un tipo de paradigma en el que interactúan y se combinan un conjunto de perspectivas teóricas, entre las que sobresalen la economía institucional y el marxismo. No obstante un rasgo fundamental que lo distingue del paradigma “ortodoxo” marxista es que no intenta estructurar una base teórica que explique el dinamismo del sistema capitalista y en lugar de ello se concentra en mostrar como específicas contradicciones dentro las sociedades capitalistas producen la necesidad de cambio en determinadas áreas de la economía y la sociedad, sin que ello signifique que provienen o son dictaminadas por ciertas “leyes generales” del capitalismo.

En los trabajos presentados por los representantes de este paradigma sobresalen los estudios sobre los denominados “nuevos espacios industriales” cuyo ejemplo más famoso es el referido al distrito industrial de la “Tercera Italia” en Italia y las aglomeraciones asociadas a industrias de alta tecnología como el “*Silicon Valley*” y “*Route 128*” en los Estados Unidos de Norteamérica y el “*M4 corridor*” en Inglaterra, pero también procesos de concentración económica asociados a servicios de tipo empresarial y de negocios, como los que se establecen prioritariamente en ciudades como Londres, Tokio y Nueva York

(las denominadas “ciudades globales. Este paradigma está también relacionado con la existencia de los denominados “*milieux*” o entornos territoriales propicios para el desempeño productivo, ya sean de carácter empresarial (*milieux innovator*), tecnológico (acceso a tecnología), cultural o institucional, que permiten un mejor desempeño en términos de incrementos sustanciales en la productividad. Finalmente, los trabajos de la escuela neo-marxista suelen concentrar esfuerzos en el análisis de la relación existente entre eficiencia económica (crecimiento) y justicia social (equidad).

Las críticas respecto a este paradigma coinciden en señalar que la deficiencia que supone el no señalar cómo se producen las economías de aglomeración que dan lugar a estos “nuevos espacios industriales” además de no contar con pruebas concluyentes de que la producción fordista se haya extinguido.

Una forma complementaria de clasificar a los enfoques teóricos o paradigmas del análisis espacial es a partir de su carácter macroeconómico o microeconómico. El primero está relacionado con aquellos estudios que conciben a la ciudad como un solo cuerpo, es decir como un punto, asumiendo una uniformidad en su componente espacial de modo tal que no está disgregado en segmentos. En tanto que la visión microeconómica se enfoca a distinguir el comportamiento diferenciado de las variables según segmentos espaciales o funcionales normalmente agrupados a partir de algún componente de enlace como puede ser: la condición socio-económica, el tipo de actividad económica dominante, las características geográficas o simplemente la división político administrativa.

Es por esta razón, que se dice que la visión macroeconómica asume normalmente un carácter de análisis “interurbano” y está enfocada al estudio de las funciones generales de producción, distribución y consumo que cumplen las ciudades como un todo, en tanto que la visión microeconómica tiene un carácter de análisis “intraurbano” y está focalizada al estudio de un sistema segmentado pero interrelacionado de mercados internos, como son por ejemplo los mercados de suelo, vivienda y transporte, entre otros (Sobrino, 2003).

En este contexto se puede afirmar, que el marco teórico referido a los enfoques o paradigmas asociados al análisis espacial es abundante y notoriamente complejo -dadas sus múltiples perspectivas de análisis-, aspecto que puede haber jugado un rol esencial para que a la fecha esta disciplina esté todavía en fase de consolidación.

CONCLUSIONES

Lo abordado en los puntos anteriores permitió el hallazgo de ciertas particularidades analíticas donde resalta la existencia de suficiente evidencia teórica y empírica que respalda la idea (propuesta teórica) de que el origen y alto desempeño económico de los ámbitos urbanos -vis a vis los entornos rurales- resulta de la necesidad histórica de las sociedades de generar las condiciones materiales idóneas para incrementar sus niveles de eficiencia económica, cuyo proceso de análisis requiere de la indispensable utilización de ciertos ámbitos conceptuales, como fueron por ejemplo en la presente investigación, los conceptos generales de “localización” y “aglomeración”, sustentados a su vez en el factor de la “proximidad espacial”, que sirvieron de base para el desarrollo de la mayoría de las teorías contemporáneas de la economía urbana. En este contexto también aparece como indispensable la utilización de conceptos más operativos como los referidos a las economías internas de carácter empresarial (economías de escala) y externas de carácter urbano (economías de localización y urbanización) así como las deseconomías externas, referidas principalmente a temas ambientales (contaminación) y de congestión.

En relación a los tres principales enfoques teóricos de economía urbana que fueron analizados, a decir, las teorías de la localización, el lugar central y la competitividad urbana, resalta este último por sus visibles conexiones teóricas y metodológicas con temáticas y herramientas de análisis de visible actualidad en el ámbito de los desempeños de las economías nacionales, regionales y locales, sobre todo el referido al concepto de “ventajas competitivas” de vertiente neoclásica e institucional, cuya mayor utilidad relativa se verifica al momento de identificar que sus principales asociaciones teóricas están referidas a procesos tales como el incremento en la productividad, el acceso a mercado externos, el fortalecimiento de las tendencias de crecimiento económico, el aumento en el ingreso real, pero sobre todo, el mejoramiento permanente de los niveles de calidad de vida o condiciones generales de bienestar de los residentes de un determinado entorno territorial.

Respecto a la interacción entre los procesos de urbanización y crecimiento económico, la presente aproximación analítica mostró que existe clara evidencia de la existencia de un recíproco condicionamiento entre ambos procesos, lo que significa que la urbanización genera crecimiento económico (a través de las

denominadas economías de aglomeración), pero también los procesos de crecimiento económico estimulan y retroalimentan procesos de mayor urbanización (mediante la atracción de flujos migratorios), tal cual se puede observar a partir del análisis del comportamiento histórico del sistema jerárquico de ciudades de Bolivia. En este contexto, es preocupante la existencia de muy pocos estudios urbanos de carácter heterárquico, es decir, de sistemas urbanos estructurados en forma de redes y no en forma piramidal.

Finalmente, es importante mencionar que la presente investigación constituye una simple aproximación histórica respecto a los principales aportes teórico-conceptuales de la economía urbana-espacial, no obstante como sabemos, su estudio integral supone la incorporación de un conjunto mayor de dimensiones analíticas, lo que conduce a la apremiante necesidad de generar nuevos espacios de análisis que complementen los hasta ahora insuficientes avances a nivel de la realidad boliviana.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, W. (1971), "The economics urban size", *Papers and Proceedings of the Regional Science Association*, No 26, pp. 67-83.
- América Economía (2004), *Ranking de ciudades 2004*, Informe anual, Revista América Economía, Santiago de Chile.
- Asuad, N. (2001), *Economía Regional y Urbana*, Colección Pensamiento Económico.
- Balchin, P., D. Isaac y J. Chen (2000), *Urban Economics: A Global Perspective*, New York, Palgrave.
- Begg, L. (1999), "Cities and competitiveness", *Urban Studies*, vol. 36, num. 5-6, pp. 795 – 809.
- Blanes, J. (2006), *El reto de la metropolización en Bolivia*, La Paz, ILDIS.
- Benavides, E. (2006), *Metropolización en Bolivia*, Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificación-Colegio de Arquitectos de La Paz.
- Boix, R. (2003), *Redes de ciudades y externalidades*, Tesis doctoral, Universidad Autónoma de Barcelona.
- Cabrero, E., Arce, C. y A. Ziccardi (2005), *Ciudades del siglo XXI: ¿Competitividad o cooperación?*, México, Miguel Angel Porrúa Editores.
- Camagni, R. (2005), *Economía Urbana*, Antoni Bosch Editor, Barcelona.
- Chistaller, W. (1933), *Die Zentrale Orte in Suddeutschland*, Jena, traducción inglesa: *Central Place in Southern Germany*, Englewood Cliffs (1966).
- Fujita, M. y Thiesse, J. (2002), *Economics of Agglomeration: Cities, industries location and regional growth*, Cambridge University Press.
- Fujita, M., P. Krugman y A. Venables (2000), *The spatial economy*, The MIT Press.
- Galindo, L., Escalante, R. y Asuad, N. (2004) "El proceso de urbanización y el crecimiento económico en México", *Estudios Demográficos y Urbanos*, El Colegio de México, Vol. 19, Num. 2 (56), pp. 289-312.
- Garrocho, C. (2003), "La teoría de interacción espacial como síntesis de las teorías de localización de actividades comerciales y de servicios", *Economía, Sociedad y Territorio*, Vol. 4, No 14, pp. 203-251.
- Geyer, H. y Kontuly, T. (1993), "A theoretical foundation for concept of differential urbanization", *International Regional Science Review*, Vol. 15, No 2, pp. 157-177.

- Hamblin, D. (1989), *Las primeras ciudades*, México, Ediciones Culturales Internacionales.
- Henderson, V. (1974), "Optimum City Size: The External Diseconomy Question", *The Journal of political Economy*, Vol. 82, No 2, pp. 373-388.
- Hurd, R. M. (1903), *Principles of city land values*, Nueva York, The Record and Guide.
- Isard, W. (1956), *Location and space-economy*, Cambridge, Mass, MIT Press.
- Kresl, P. y N. Pengfei (2006) (Eds.), *Global Urban Competitiveness Report: 2006*, China, Social Sciences Academic Press.
- Laserna, R. (2000), "Ciudades pequeñas e intermedias: Aspiraciones y Potencialidades de Desarrollo Humano" en *Mundos Urbanos*, PNUD, Cuadernos de Futuro No 9.
- Lever, W. y Turok, I. (1999), "Competitive cities: Introduction to the review", *Urban Studies*, Vol. 5-6, pp. 791-793.
- Lösch, A. (1940), *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Jena; traducción al inglés: *The economics of location*, New Haven, Yale University Press, 1954.
- Marshall, A. (1890), *Principles of Economics*, MacMillan Press.
- Mc Cann, P. (2001), *Urban and Regional Economics*, Oxford University Press.
- Ministerio de Desarrollo Sostenible y Planificación (2002), *El proceso de urbanización en Bolivia*, Viceministerio de Planificación Estratégica, La Paz.
- Ministerio de Vivienda y Servicios Básicos (1998a), *Sistema de Asentamientos Humanos en municipios de Bolivia*, Dirección General de Asentamientos Humanos, La Paz.
- _____ (1998b), *Tratamiento de los procesos de metropolización*, La Paz, Dirección General de Asentamientos Humanos, La Paz.
- Porter, M. (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, Vergara.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2004), *Informe de Desarrollo Humano en los municipios de Bolivia*, PNUD, Plural Editores, La Paz.
- Ruiz, C. (2006), "Distribución de la población de México en el siglo XX" en Lezama, J.L. y Morelos, J. (Coord.) *Población, Ciudad y Medio Ambiente en el México Contemporáneo*, CEDUA, pp. 381-412.
- Smith, A. (1776), *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, The Harvard Classics, traducción al español: *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*, México, Fondo de Cultura Económica (1958).

- Sobрино, J. (2003), *Competitividad de las ciudades de México*, El Colegio de México.
- Sullivan, A. (1996), *Urban Economics*, Irwin Book Team.
- Turok, I. (2004), "Cities, regions and competitiveness", *Regional Studies*, Vol. 38.9, pp. 1069-1083.
- Universidad de Toronto (1999), *Foro internacional sobre metropolización*, Centro de Estudios de Desarrollo Regional y Urbano (CEDURE), Santa Cruz.
- Viceministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda (2005), *Sistema nacional de ciudades*, Documento de Trabajo, La Paz.
- Von Thünen, J. H. (1826), *Der Isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, traducción en inglés: *The Isolated State*, Oxford (1966).
- Weber, A. (1929), *Theory of the location of industries*, Chicago, University of Chicago Press. Edición en alemán: *Ueber den Standort der Industrien*, 1909.

ESTRATIFICACIÓN Y CLASES SOCIALES: NOTAS TEÓRICO-METODOLÓGICA PARA EL ESTUDIO DE LAS ESTRUCTURAS SOCIALES

JORGE MIGUEL VEIZAGA ROSALES¹

Resumen

Este trabajo es una revisión de dos enfoques teóricos respecto de las clases sociales y su estructura, el enfoque marxista y el de la estratificación socio-ocupacional funcionalista que deriva de Durkheim. Esta revisión ha sido orientada a las posibilidades de una operacionalización más precisa de los mencionados enfoques, en particular, a partir de la información recogida en las boletas de los censos nacionales en Bolivia. Una vez identificados los aspectos más relevantes tanto para la operacionalización como para la especificación teórica de ambas perspectivas se ha considerado la posibilidad de trabajar una síntesis teórica, sugiriéndose sin embargo la utilidad analítica de mantener una clara distinción entre dichos enfoques.

Palabras clave: Clases sociales, estratos socio-ocupacionales, estructura social, operacionalización

¹ Economista y Demógrafo, Doctorante del programa de Estudios del Desarrollo – Universidad Autónoma de Zacatecas – México. Investigador – Becario ASDI-UMSS-CEP, jmveizaga@gmail.com
El IESE expresa su agradecimiento a los lectores revisores del presente artículo: Pablo Cuba y Fernando Salazar.

INTRODUCCIÓN

El objetivo central de este trabajo es en una primera etapa el de *revisar los principales enfoques teóricos respecto de las clases sociales y su estructura*, buscando los elementos comunes y las diferencias, tanto a nivel teórico como empírico y operacional². La primera sección ofrece una visión preliminar acerca de las visiones o formas de concebir y entender la estructura social. La segunda y tercera presentan los enfoques de las clases sociales (en el sentido marxista) y de la estratificación social respectivamente. Más adelante – en la cuarta sección – se plantean algunas líneas de acción para la operacionalización del concepto *de clase* y de *estrato*, con las variables e información que provee el Censo Nacional de Población y Vivienda – 2001 de Bolivia. Se tratará de establecer las posibles relaciones funcionales entre cada concepto o categoría analítica con su respectivo referente empírico, es decir, variable o conjunto de variables en la manera en que el censo recoge los datos y la información acerca de individuos y hogares.

Se pretende distinguir los enfoques teóricos más adecuados para poder estudiar y comparar las estructuras de clases en ámbitos rurales y urbanos que se muestran como dos espacios sustancialmente diferentes. Asimismo, el trabajo está concebido como un conjunto de notas teóricas y metodológicas para el estudio de la estructura de clase en general y con cierto énfasis en el caso de Bolivia. Finalmente, se ofrecen algunas reflexiones acerca de las concepciones teóricas y las estrategias metodológicas utilizadas por las ciencias sociales que, ya como síntesis o contraste, permitirían una mejor comprensión de la estructura social y otros fenómenos como los de movilidad social.

1. ALGUNAS VISIONES E IDEAS SOBRE LA ESTRUCTURA SOCIAL

La existencia, y por tanto el origen, evolución y expresión objetiva y concreta de las estructuras sociales ha sido ampliamente discutida. En lo que parece ser la tensión entre individuo y sociedad, agente y estructura, los sociólogos han elaborado diferentes esquemas para comprender las diferentes teorías que intentan resolver dichas tensiones. Para dar un ejemplo, Alexander (1994: 24) presenta un esquema con cinco categorías, colocando en un extremo a las teorías que

² Esto teniendo en cuenta que el enfoque marxista define las clases en función de las relaciones de propiedad con los medios sociales de producción, mientras que otras perspectivas, suelen poner el acento en la estructura socio-ocupacional.

privilegian al individuo como factor principal del orden social (ya sea que éste tenga una lógica racional o que el orden sea resultado de inter-subjetividades). En otro extremo coloca las perspectivas que enfatizan el rol de la colectividad (ya sea que hay una re-creación de la sociedad o una re-producción de la misma o bien, una estructura que apenas permite un mínimo margen de maniobra a los individuos).

Pero el problema del orden social no es más que una perspectiva a partir de la cual se pretende conocer a la sociedad. Desde una perspectiva más amplia, que podría llamarse relacional, Giddens (1995) ve a la sociedad como el producto de hábiles agentes reflexivos y cognoscibles que solo pueden actuar en un contexto específico. A su vez, tanto las instituciones sociales como las estructuras tienen significado sólo en las acciones que éstas implican. De ese modo, la estructura es al mismo tiempo medio y resultado.

Otra perspectiva de larga tradición hace hincapié en la subjetividad en vez de la objetividad, es decir, concibe a las personas no en su ubicación estructural sino en su conciencia de sí como un ser social, de ese modo, su identidad que tiene que ver tanto con la propia definición que una persona o grupo social tenga de sí³ o con la que la percepción del “otro” respecto de uno⁴. Así, si bien toda definición puede basarse en subjetividades e inter-subjetividades, siempre es posible referirlas a valores o códigos morales y simbólicos que se van constantemente recreando y traduciendo. En tal sentido, es preciso ver a la identidad como un proceso de constante “estructuración social” y enmarcado en un contexto de interacción social. El problema de la identidad colectiva resulta todavía más complicado, puesto que implicaría características comunes a un grupo de individuos y además, sentido de pertenencia y lazos de solidaridad. Asimismo, “el reconocimiento de la continuidad y discontinuidad en la historia de los individuos, así como la identificación de los adversarios, y todo ello, sujeto a una reelaboración recurrente” (Della Porta y Diani, 1999: 91).

En todo caso, esas y otras perspectivas permiten: **a)** entender las estructuras sociales como conjuntos de relaciones sociales – basadas en normas, valores, símbolos, etc. – que tienen expresiones objetivas y concretas (materiales) y condicionan y – en su

³ Touraine, 1995: 250

⁴ Lo que implica a su vez, esa tensión entre lo universal y lo relativo y por lo tanto, implica también ideas diversas sobre lo que uno *es*, *no es* y *parece ser*, lo que define entonces los iguales/semajantes y los otros/extraños (Todorov, 2005)

caso – determinan las acciones y actitudes de los individuos en la sociedad y **b)** por lo mismo, permiten identificar grupos sociales, es decir, divisiones o subconjuntos de la sociedad formados por individuos que comparten la experiencia de ciertas condiciones de vida objetivas-subjetivas cuyo origen se encuentra – justamente – en la estructura social en que están inmersos.

La perspectiva “estructural” generalmente se define por su énfasis en la dimensión objetiva de la sociedad, es decir, por la teoría de una estructura formada por las relaciones sociales dadas objetivamente como una serie de “ubicaciones individuales”. Sin embargo, lo subjetivo también posee una dimensión estructural, es decir, límites en su variabilidad que permiten identificar patrones sostenidos que tienen una significación inter-subjetiva⁵. Así, las estructuras de clase y de estratos socio-ocupacionales, aunque definidos en términos de relaciones sociales objetivamente dadas están asociados con, y deben permitir identificar condiciones subjetivas de conciencia e identidad social. En este sentido las estructuras de clase están vinculadas con las perspectivas arriba mencionadas: del orden social, de la relación agente-estructura y de la identidad, siendo las relaciones sociales de dominación y jerarquía subyacentes y esenciales en la formación de dichas estructuras y definen grupos sociales en el sentido arriba mencionado. En las siguientes secciones se tratarán más detenidamente diversas concepciones teóricas de dichas estructuras.

Existen al menos dos propuestas o visiones alternativas de estructuras sociales que valdría la pena mencionar. La primera, muy semejante a las que en adelante se estudian y – de hecho – pasible de ser considerada como una síntesis de ambas, es la perspectiva weberiana que define los grupos sociales a partir de las relaciones que tienen los individuos con el mercado, es decir, **1)** con su capacidad de comprar los bienes y servicios producidos para y orientados al mercado; **2)** con el consumo de bienes producidos como mercancías. El mercado⁶ también puede darse en las relaciones sociales de trabajo (el mercado de trabajo) y de compra y venta de capital (mercado de capital). Para Weber lo que cuenta para definir la estructura social⁷ es el mercado de bienes, es decir, la relación del individuo no con el sistema de

⁵ Dichos patrones y/o regularidades de conducta social ya no dependen de cualquier perspectiva de conducta personal/individual sin límites en su variabilidad.

⁶ Definido por relaciones sociales de intercambio, de compra-venta, donde el individuo puede aparecer como consumidor o vendedor.

⁷ “Estructura” entendida como forma específica de, y con límites visibles en, la distribución de las relaciones sociales.

producción social (como en el enfoque marxista), sino en su capacidad de consumo o compra de la producción mercantil (Breen, 2005).

En resumen, el enfoque weberiano pone el acento en el mercado, es decir, en las relaciones de intercambio antes que en el proceso mismo de la producción (Wright, 1980). Más allá de las especificidades de la concepción weberiana de las clases sociales⁸, es posible ver la propuesta de Weber como una posición intermedia a la vez que de síntesis entre el enfoque de Durkheim y el de Marx. Sobre esto volveremos al final del trabajo.

Otro enfoque sustancialmente distinto es el de la sociedad dividida entre las élites y las masas, que tiene una connotación tal vez menos estructural y más funcionalista. La idea central de las teorías elitistas tiene que ver con una concentración del poder en manos de un grupo reducido de individuos dentro de una sociedad. El poder para este enfoque, representa no solamente un valor moral sino también una condición objetiva y material que usualmente se clasifica en tres grupos: económico, militar y político (Evans, 2006).

Evans (2006) observa que persisten varias interrogantes acerca de las élites: si éstas son homogéneas, es decir si la élite política, la económica y la social son una y la misma, y sobre la manera en la que diferentes autores teorizan la circulación o movilidad de éstas, las condiciones de pertenencia, y las manera específicas en que dichas élites actúan. En la perspectiva elitista clásica, las élites demuestran cohesión, territorialidad, rechazo a/de los gobernados y selectividad en función de la posesión de recursos. Más aún, visiones más contemporáneas y renovadas de esta corriente enfatizan los procesos de cambio y competitividad de las élites así como una territorialidad vinculada a redes de élites en diferentes escalas.

Aunque la integración o congruencia de estos tres tipos de élites es un asunto todavía en discusión, la consecuencia lógica del argumento elitista es la existencia

⁸ Weber también distingue entre estamentos y clases, como determinados los primeros por un sistema de códigos morales (honor, prestigio, etc.) y no directamente dependientes de una situación económica como en el caso de las clases. En tal sentido, el status estaría más bien definido por estilos o modos de vida, ligados a su vez a formas de consumir no solamente los bienes materiales, pero también otros más subjetivos a la manera de una ideología (Fevre et al, 1997).

de una gran mayoría de individuos: “el resto”, “las masas”⁹, que no tiene acceso al poder o éste no es significativo. La relación contradictoria de la élite con la masa posee una dimensión de dominación cuya referencia a la esfera de la producción o de las relaciones de intercambio es *indirecta*, por lo mismo, se trata de una visión particular de la estructura social sustancialmente distinta de la que interesa a los objetivos de este trabajo.

Entre otras alternativas o visiones de la estructura social está el sistema de castas, rígido y definido por relaciones que no son necesaria ni preponderantemente económicas y que en todo caso, están asociadas a cultura denominadas “pre-modernas” (Stavenhagen, 1975: 42-43). Dado que dichas visiones no son relevantes por los objetivos de este trabajo, aquí se mencionan de modo ilustrativo.

2. LAS CLASES SOCIALES DESDE LA ÓPTICA MARXISTA

Incluso si el valor moral subyacente (igualitarismo radical) fuera desechado como justificativo para el uso de una concepción de clases en el sentido marxista, ésta todavía podría ser justificada como recurso analítico para comprender ciertos procesos sociales como los de conflicto, poder, coerción y consentimiento, y sobre todo, comprender el vínculo entre producción e intercambio (Wright, 2005: 19-20).

Aunque el concepto de clase social resulta crucial en la teoría marxista, Marx nunca llegó a ofrecer una elaboración sistemática del mismo. No obstante dio algunas claves para una definición rigurosa: las clases sociales se definen en función de las relaciones sociales de producción (Wright, 1980: 325-326). En el capitalismo, dichas relaciones se establecen a partir de la propiedad de los medios de producción, quienes poseen el capital son capitalistas o de manera más amplia, burgueses y quienes poseen la fuerza de trabajo son obreros o de manera más amplia, proletarios. Pero aún cuando aparentemente esta polarización agota la manera en que el marxismo ve la estructura social en realidad se trata de un esquema simplificado (Ibíd., 327).

⁹ Nótese la existencia de una sustancial diferencia en la díada masas-vanguardia, que además del valor semántico proveniente del campo militar, ha sido entendido en el contexto del discurso político marxista (la idea de la *vanguardia revolucionaria* según Guevara [1965]), que entiende a la última como parte constitutiva de la primera y no como una relación dialéctica-antagónica como en el caso de la relación élites-masas.

En rigor, el análisis marxista se enfoca en la extracción del plus-producto a partir de relaciones capital-trabajo, esto es, en las relaciones de explotación¹⁰. Desde una perspectiva más amplia, la teoría marxista estudia los procesos y relaciones de dominación y subordinación de clases; en tal sentido, es preciso comprender que la explotación no ha sido el único fin de la dominación, el más importante sin embargo (Miliband, 1998: 421-422). Asimismo, Wright (1980), advierte la necesidad de no considerar las clases como simplemente espacios vacíos en los que se ha de encasillar a los individuos a partir de sus posiciones comunes dentro del sistema de relaciones de producción, sino que la teoría marxista también ha de indagar acerca de los procesos de formación de clase, esto es, observando no solamente la clase-en-sí, pero también la clase-para-sí (p. 326). Según Petras y Veltmeyer (2005), lo anterior se basa en las condiciones subjetivas y políticas del comportamiento y la experiencia de las personas; esta forma de análisis social implica identificar las formas de la acción y conciencia social, relacionadas con su posición en la estructura social (p. 2).

Considerando lo anterior es posible y necesario a la vez considerar un esquema más ampliado y/o complejo. Marx, no se quedó con esta teoría de dos clases; identificó varias otras agrupaciones o clases sociales (con una relación definida respecto de la producción) que podrían convertirse cada cual en actor ya sea económico o político bajo ciertas condiciones. Estas clases se ubican dentro o fuera de la relación capital-trabajo, pero de alguna forma articuladas a éstas. Por una parte estaba el lumpen-proletariado, la pequeña burguesía y varias agrupaciones de productores cuyo trabajo no estaba totalmente subsumido por el capital (el caso de los campesinos) y las gradaciones de dichas agrupaciones-clases. En el otro “polo social”, se encontraban los terratenientes rentistas, la burguesía industrial, y aunque no había logrado identificar al empresariado como tal, ve a la aristocracia financiera como una clase muy cercana a éste (Marx; Engels: [1848]; Marx: [1850] y Morishima: 1990).

Los diversos esfuerzos más recientes por una operacionalización de la estructura de clase, dan cuenta de la complejidad arriba expuesta y cuentan entre los autores más destacados a Wright y Goldthorpe (citados por Atria, 2004) además de los trabajos de Grusky y Sorenson, Carchedi y Poulantzas entre otros (citados por Portes y Hoffman, 2003: 9).

¹⁰ Una explicación bastante clara e inicial la ofrece el Manifiesto del Partido Comunista [1848] de Marx y Engels,

Con la misma intención, Wright (1980) ha desarrollado un esquema de clases sociales a partir de grupos ocupacionales que ha tenido una amplia difusión y aceptación relativamente grande, considerando además que es el propio Wright que hace una revisión de las concepciones marxistas de clase y concluye en la debilidad de cada propuesta así como en la falta de consenso respecto de alguna en particular. En el esquema del citado autor (Wright, 1978: 76), establece los niveles de control tanto respecto de la propiedad como de la posesión de los medios de producción que han de tener las tres posiciones de clase (burguesía, pequeña burguesía y proletariado), así como las tres localizaciones contradictorias de clase (gerentes-supervisores, pequeños empresarios y trabajadores semi-independientes autónomos) (Wright, 1978; 1979; Atria, 2004)

Wright, a través del concepto de localizaciones contradictorias de clase actualiza el enfoque marxista para el caso de las sociedades de capitalismo avanzado o países desarrollados, dando cuenta de las múltiples dinámicas que genera la estructura económica. A ello también contribuye su argumento respecto de la complejidad de las relaciones de clase, de las localizaciones de clase y las fronteras entre clases (Wright, 2005). En todo caso, el hecho de que las localizaciones de clase estén compuestas a partir de grupos ocupacionales significa un sesgo que no resulta fácil de manejar, pues el mismo autor, en un trabajo en el que argumenta la mayor capacidad explicativa de la variable clase que la de estrato en la determinación del ingreso (Wright, 1979: 121-125), no le es posible eliminar el problema de multicolinealidad inherente en sus modelos¹¹.

Finalmente y considerando que otras propuestas de operacionalización de estructuras de clase tiene problemas relacionados con multicolinealidad, es importante observar que una de las conclusiones a las que arriba Wright es la complementariedad de ambos enfoques para una mejor explicación del ingreso por ejemplo¹². Aunque complementariedad no significa lo mismo que síntesis o fusión, este punto será retomado al final del trabajo.

¹¹ Teniendo el ingreso como variable dependiente, y un conjunto de variables explicativas entre las que cuentan: estrato y clase social, se comparan los coeficientes de determinación, así como el valor de los coeficientes, y se concluye el mayor poder explicativo de la variable clase, no obstante, dado que la definición de clase implica el uso de la variable grupo ocupacional, que también está en el origen de los estratos, la multicolinealidad persiste en todos los modelos probados.

¹² Al establecer la correlación entre las variables de clase y ocupación, Wright concluye que la última, explica las variaciones al interior de cada clase (op cit; 119-121).

3. LA PERSPECTIVA DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Contrariamente a lo sucedido con el concepto de clase que cayó en una especie de olvido relativo, el concepto de estrato y los grupos sociales que definía fueron consolidándose en el medio académico principalmente. Así, mientras en algunos círculos todavía se rechaza el concepto de clase (Portes y Hoffman; 2003), la idea de estratificación es ampliamente aceptada y en ella se basan una gran mayoría de estudios sobre estructura social y movilidad social (Grusky, 2005), por ejemplo, véase Di Prete et al (1997).

El origen de la concepción de los estratos sociales puede encontrarse en una revisión selectiva del trabajo de Durkheim¹³ quien consideraba que si la sociedad habría de avanzar hacia situaciones cuantitativa y cualitativamente mejores y deseables, debería desarrollar la solidaridad orgánica entre sus miembros, es decir, la especialización [funcional] que implicaba la mutua dependencia orgánica entre cada uno de los individuos con el resto de la sociedad (Durkheim, 1993). Así, Grusky considera que la especialización funcional termina adoptando la forma jerárquica, pero argumenta que, en el fondo, Durkheim proponía una estructura relacional¹⁴. Esto debido a que suponía y/o esperaba que el desarrollo material y sobre todo moral que se alcanzara con la división social del trabajo, estableciera un orden social en el que la situación de cada individuo en la estructura productiva sería irrelevante en tanto éste perteneciera, aportara y recibiera beneficios del desarrollo de su sociedad¹⁵.

Ciertamente, los supuestos de Durkheim son muy ideales y no concuerdan con la realidad social. Tampoco resulta plausible la idea de la sustitución de bajo costo entre ocupaciones, por lo que no es posible pensar que las situaciones o

¹³ Básicamente, la teoría de Durkheim sobre la ‘división del trabajo’, cuya estructura forma la base de los “grupos ocupacionales” – grupos definidos no por su relación con la producción sino por su actividad económica. Estos grupos ocupacionales conforman a una estructura jerarquizada, desde el grupo ‘bajo’ hasta el grupo ‘alto’ según el nivel promedio de ingreso. La teoría de “estratificación social” sostiene que hay una relación (y correlación empírica) entre ‘ocupación’ e ‘ingreso’, visto éste como una recompensa al esfuerzo y capacidades individuales, funcionando al mismo tiempo como motivación para el esfuerzo y la participación.

¹⁴ Una de las distinciones que hace Wright (1979) acerca de las teorías de clase, es el enfoque gradacional o jerárquico en oposición al relacional (p. 5-6), que también resulta importante para comprender mejor el enfoque de la estratificación.

¹⁵ Lo que recuerda la sentencia Marxista de “a cada quien según sus necesidades y de cada quien según sus habilidades” (citado por Wright, 1980)

localizaciones en los estratos sean irrelevantes. Por el contrario, tales localizaciones han probado ser muy importantes en particular, a la hora influir en las decisiones de largo plazo de los individuos.

Pero la utilidad de un amplio conjunto de estratos ocupacionales acotados, según argumenta Grusky, tiene que ver con que éstos resultan más idóneos frente a la amplitud de las clases, para comprender los comportamientos individuales distintivos de los individuos, sus actitudes y estilos de vida (p. 6). Esto resulta particularmente cierto por cuanto este enfoque debe su éxito relativo a su capacidad de respuesta ante los cambios estructurales en los procesos productivos y del mercado laboral (Atria, 2004: 37; Grusky, 2005).

Así, el enfoque de estratificación social en función de la división técnica de la producción (Wright, 1979) ha tenido como soporte operativo a las clasificaciones realizadas por organismos de cooperación internacional. Inclusive, las agencias correspondientes en muchos países han creado y utilizado sus propios sistemas clasificatorios. En la siguiente sección se verá un ejemplo concreto de dicha estratificación, asimismo, Atria (2004), ofrece algunos esquemas como el de Wormald y Torche de inserción laboral (p. 28-29).

4. POSIBILIDADES DE IDENTIFICACIÓN DE ESTRATOS Y CLASES EN LA SOCIEDAD BOLIVIANA

Antes de proceder con un intento de operacionalización de los enfoques arriba expuestos, vale la pena considerar algunas de las características más sobresalientes de casos como el de la sociedad boliviana. Esto, en vista de que la mayoría de los desarrollos teóricos se han orientado al estudio de sociedades capitalistas avanzadas, dejando ciertos vacíos a considerar en el caso de países en desarrollo con sistemas socio-económicos de capitalismo incipiente, tardío, etc.

Tal como lo advierten Stavenhagen (1975) y Portes y Hoffman (op cit: 9-10), es importante tener presente que en economías dependientes existen mecanismos consolidados de explotación y estructuras más o menos rígidas que refuerzan relaciones de subordinación: **a)** entre países y **b)** entre clases sociales. Existe un ***sector moderno y exportador***, ligado a elites de poder, de mayor tecnología y productividad y por tanto, se inserta de manera preferente en el sistema capitalista

mundial. Un importante *sector rural* formado por *campesinos e indígenas*, inmerso en un largo período de crisis y un *sector informal urbano* que exhibe una compleja heterogeneidad.

Además de Portes y Hoffman, Petras y Veltmeyer (2005) advierten también *de procesos de cambios estructurales* que han consistido, además de las reformas *neoliberales*, de procesos seculares de migración interna e internacional y rápidos procesos de urbanización entre otros.

Igualmente, es preciso advertir – en particular en el caso de la sociedad boliviana – de la existencia de una *estructura social compleja*, que consistiría en la coexistencia (espacio-temporal) interactiva pero absolutamente desvinculada entre grupos sociales. Varios autores han esbozado una teoría al respecto: desde el concepto de abigarramiento de Zavaleta, lo pluri-multi de Toranzo y el *ch'enko* estructural de Calderón y Laserna (citados por Torrico, 2006: 2). Más recientemente, García Linera (2005) destaca el papel de los múltiples grupos étnicos que coexisten con un sociedad mestiza y a su vez éstas dos quedan yuxtapuestas junto con la sociedad “blancoide” en un rompecabezas territorial que inhibe la realización conjunta de los diversos proyectos civilizatorios y que – cada cierto tiempo – produce violentas sacudidas de re-acomodo, implicando en cierta forma las dificultades que tuvo y tendrá el país para ser una sola nación-estado.

Finalmente, es importante tener presente que las necesidades de información que surgen a partir de todas las consideraciones precedentes solamente podrían ser atendidas de una manera idónea a partir de estudios empíricos diseñados “a medida”. No es éste el caso, pues las encuestas nacionales existentes están basadas en esquemas de muestreo no pueden ofrecer la información pertinente. Por tanto, es necesario volver hacia los datos de los censos de población y vivienda, en particular el último realizado en 2001 pues son aceptadamente representativos y su carácter de información oficial permite trabajar con cierto grado de confianza en la búsqueda de operacionalizar los enfoques aquí expuestos. Es decir, el desafío estaría en **proponer una aproximación empírica a las clases y estratos sociales a partir de la información existente en las bases censales.**

4.1 Evolución y cambios en el cuestionario censal

Las boletas o cuestionarios censales han mantenido cierta continuidad a lo largo de – por lo menos – los tres últimos censos, debido principalmente a las políticas y/o lineamientos internacionales para la comparabilidad entre censos y países, y esto es particularmente válido para el caso del módulo sobre empleo y ocupación¹⁶.

Dada la dificultad inherente, ninguno de los censos indagó sobre los ingresos. Como sustituto, todos los cuestionarios, y con mayor detalle el del 2001, poseen un módulo detallado sobre las condiciones materiales de vida donde están incluidos además de los servicios disponibles, los activos o patrimonio que puede ser un buen indicador de la economía del hogar. Por otra parte, además de las características demográficas de la población también se preguntó acerca de variables que dan cuenta de la adscripción étnica y los logros educativos.

El módulo de empleo pregunta por: la condición de actividad, a partir de la cual se define la Población Económicamente Activa (PEA) y dentro de ella a la Población Ocupada (PO); el grupo de ocupación, la rama de actividad y la categoría ocupacional. En adelante, se discute la asimilación de las variables *grupo ocupacional* y *categoría ocupacional* con las categorías conceptuales de estrato y clase respectivamente.

4.2 Operacionalización del enfoque de estratificación

Existen diversas líneas de investigaciones que utilizan clasificaciones internacionales estándar para las ocupaciones, una de ellas la presentada por el Instituto Nacional de Estadística y cuyas grandes agrupaciones¹⁷ (a un dígito) pueden verse en el Cuadro A (en el Anexo).

La mayoría de los estudios suelen asumir el supuesto implícito de que las ocupaciones están (o deberían estarlo) ordenadas jerárquica y exhaustivamente en una secuencia que va desde las ocupaciones más demandantes de esfuerzo físico

¹⁶ Para el lector interesado, dichos módulos pueden ser comparados accediendo a cada boleta censal en el sitio web del Instituto Nacional de Estadística (<http://www.ine.gov.bo>).

¹⁷ Vale la pena mencionar que dichos grupos resultan de la agregación por etapas de una serie mucho más amplia de ocupaciones que llegan inclusive hasta un detalle de cuatro dígitos.

(manuales) y con escaso nivel de especialización-educación hasta las menos demandantes de esfuerzo, es decir, trabajo intelectual y que por tanto requieren de elevados niveles de especialización-educación.

Dado que ese supuesto es muy discutible en el caso de la variable “grupo ocupacional” del INE, podrían realizarse ciertos ajustes para contar con una mejor estratificación ocupacional, entre estos, el de cruzar algunos grupos ya sea por la rama de actividad y/o por el nivel educativo de quienes se desempeñan en esos puestos¹⁸. En última instancia, siempre sería posible remitirse a la clasificación extendida o completa de las ocupaciones e ir re-construyendo luego cada uno de los estratos de modo que se ajuste de mejor manera a la situación ideal o – si se quiere – a los esquemas presentados en Atria (2004).

4.3 Operacionalización del enfoque de clases

En términos operativos, Portes y Hoffman presentan un conjunto de cinco criterios para evaluar la situación de clase de distintos grupos ocupacionales (op cit, 11). A su vez, el esquema de Wright (citado en Atria, 2004) considera cuatro criterios para evaluar las posiciones de clase de los individuos y – como puede verse en el Cuadro N° 1, a continuación, el nivel de generalización resulta más comprensivo que el de Portes y Hoffman y aunque no haya una plena coincidencia entre criterios, éstos resultan aceptablemente congruentes, por ejemplo, el criterio 2 de Portes y Hoffman resulta aproximadamente coincidente con el criterio 1 de Wright.

Por su parte la propuesta de Petras y Veltmeyer (2005), aunque siguiendo el esquema marxista básico, ofrece un punto de entrada bastante coherente al analizar en primera instancia la estructura económica, es decir: la composición sectorial de la producción y de la población ocupada. Esto sin duda facilita la consideración del carácter dependiente de las economías en desarrollo. Otro aspecto importante que incluye el esquema de los citados autores es la incorporación explícita del sector agrícola lo que además deriva en la distinción del referente territorial de las clases, al menos entre lo urbano y lo rural.

¹⁸ Esto último bajo el arriesgado supuesto de que los diferenciales de sub y sobre calificación de la mano de obra por grupos son todos no-significativos.

Cuadro N° 1
Cuadro comparativo de criterios para la definición de un esquema de clases sociales*

Portes y Hoffman	Wright - tipos de apropiación
2 Control de fuerza de trabajo organizada burocráticamente	1 Feudal – fuerza de trabajo
1 Control del Capital y de los medios de producción	2 Capitalista
5 Nivel de cobertura y reglamentación legal	3 Burocrática – recursos organizativos
3 Control de calificaciones escasas y altamente valoradas 4 Control de calificaciones subsidiarias, técnico-administrativas	4 Socialista – calificaciones

* Nota.- Los números índice se refieren a la jerarquía/orden asignados originalmente por los respectivos autores

La variable “categoría ocupacional” parece ser la más cercana a la concepción de clase social pues describe la relación de la persona con su trabajo¹⁹. Para corroborar esto y tener alguna idea más cabal del significado de cada una de las categorías ocupacionales y en última instancia poder definir las clases sociales, es necesario cruzar la información con la rama de actividad y el grupo ocupacional.

Lo anterior resulta particularmente útil para una mejor distinción de la población ocupada en el sector agrícola, así, sería posible distinguir los campesinos *strictu sensu*, los trabajadores agrícolas semi-proletarios, los pequeños empresarios agrícolas y otros, usando el esquema de Otero (2004) o una modificación de éste. Así por ejemplo, en el Cuadro B, (en Anexos) es posible distinguir al 3.3% de la PO que son obreros como proletariado agrícola; 22.8% junto con 2.3% como “campesinos” en el sentido estricto y 0.4% como (pequeña) burguesía agrícola, pues son agricultores que se declaran como patrones-empleadores.

¹⁹ Véase una breve descripción en Anexos.

Asimismo, sería posible y deseable considerar al mismo tiempo las tres variables (rama de actividad, categoría y grupo ocupacional) y así poder llegar a una recomposición de clases sociales con mayor precisión²⁰.

5. SÍNTESIS Y CONTRASTACIÓN DE LOS ENFOQUES: CONCLUSIONES A PARTIR DE LAS POSIBILIDADES DE OPERACIONALIZACIÓN

De la revisión de la literatura se destaca la gran diversidad de esquemas para definir operativamente las clases sociales. Aunque existen problemas asociados a la falta de un consenso claro respecto de algún esquema, la diversidad de propuestas puede verse positivamente como un signo de **a)** la importancia del análisis de clase y **b)** la posibilidad real y práctica de operacionalizar este enfoque y así darle la utilidad que se presume, misma que tiene que ver básicamente con que permite encontrar las causas de los fenómenos sociales, tal el caso de la pobreza (Portes y Hoffman, 2003: 9).

A lo largo del documento, se han sugerido ideas para reflexionar acerca de la pertinencia y conveniencia de lograr un nuevo enfoque que logre fusionar y/o articular de manera congruente las aproximaciones marxistas y de estratificación. Los argumentos a favor de lo que podría ser una síntesis de enfoques tienen que ver básicamente con la posibilidad de lograr un mayor poder explicativo de la realidad social, es decir, mejorar la herramienta analítica para comprender las estructuras sociales. Visto que el enfoque de la estratificación puede implicar un número infinito de estratos que solamente complican el análisis y que a su vez la visión marxista podría resultar en una sobre-valoración de las relaciones de producción, la opción de la síntesis se hace llamativa.

Pero también existen argumentos a favor de la separación de enfoques y éstos básicamente se refiere a: **1)** la dificultad inherente a lograr una síntesis recomponiendo las clases sociales a partir únicamente de los grupos ocupacionales, lo que origina el problema de la multicolinealidad ya mencionado, mismo que hace difícil la evaluación del poder analítico de la síntesis en comparación con el poder explicativo de cada uno de ellos por separado y **2)** el mantener una clara separación

²⁰ Dadas las capacidades de manejo de información que provee la tecnología en ese campo (específicamente, el REDATAM +SP desarrollado por el CELADE, para el manejo de datos censales en sistemas de bases de datos jerárquicas), sería posible usar al mismo tiempo varios esquemas de clase y contrastarlos entre sí.

de los enfoques podría en realidad resultar de una mayor utilidad pues, como se ha visto, cada enfoque posee capacidades explicativas específicas para problemas también específicos.

Wright (1979) ha sugerido la posibilidad de complementariedad en las explicaciones que cada perspectiva teórica puede brindar. Esta puede ser una opción llamativa, en especial si se considera que las preocupaciones y/o motivaciones tanto de Durkheim como de Marx cuando propusieron sus teorías de división social del trabajo y de lucha de clases respectivamente, estaban orientadas a objetivos particularmente distintos.

En todo caso, y de persistir los intentos de síntesis, habría que estar prevenidos de que en el mal uso de una herramienta se corre el riesgo de no alcanzar el objetivo y destruir tal herramienta. En tal sentido, este trabajo solo pretende aportar a la discusión sobre el tema de modo que sea posible precisar nuestras comprensiones y métodos para una mejor comprensión de las estructuras sociales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alexander, J.; Giesen, B. (1994) *El vínculo micro – macro*, Ed. Gamma, Guadalajara.
- Atria, Raúl (2004) *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*. Serie Políticas Sociales 96. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, División de Desarrollo Social.
- Breen, Richard (2005) “Foundations of a Neo-Weberian Class Analysis”, en Wright (Ed.) *If Class is the Question, What is the Answer? Six approaches to class analysis*, Cambridge University Press.
- Della Porta, Donatella; Diani, Mario. (1999) *Social Movements. An introduction*; Blackwell Publishers, Oxford UK.
- Di Prete, et al (1997) “Collectivist Versus Individualist Mobility Regimes? Structural Change and Job Mobility in Four Countries”, *The American Journal of Sociology*, Vol 103, No 2
- Durkheim, E. [1893] (1993) *La división del trabajo social*. Planeta-Agostini, Barcelona – España.
- Evans, Mark (2006) “Elitism”, in Hay, Lister y Marsh (Eds.) *The State. Theories and Issues*. Palgrave-MacMillan.
- Fevre, Ralph; Denney, David; Borland, John (1997) “Class, Status and Party in the Analysis of Nationalism: Lessons from Max Weber”, en *Nations and Nationalism* Vol. 3, Issue 4.
- García Linera, Álvaro. (2005) *La estructura social compleja de Bolivia*, París: Sala de Prensa.
- Giddens, Anthony (1995) *La constitución de la sociedad*, Ed. Amorrortu, Buenos Aires.
- Guevara, Ernesto “Che” [1965] (1993) “El Hombre Nuevo”; en: Zea, Leopoldo (Compilador); *Fuentes de la Cultura Latinoamericana*, Colección Tierra Firme, Tomo I, Editorial Fondo de Cultura Económica, Primera Edición, Ciudad de México.
- Grusky, David (2005) “Foundations of a Neo-Durkheimian Class Analysis”, en Wright (Ed.) *If Class is the Question, What is the Answer? Six approaches to class analysis*, Cambridge University Press.
- Instituto Nacional de Estadística – Bolivia (2001) Boletas Censales, La Paz – Bolivia, disponible en línea en <http://www.ine.gov.bo>

- Marx, K. [1850] “Las luchas de clases en Francia de 1848 a 1850”. En *Neue Rheinische Zeitung. Politisch-ökonomische Revue* Números. 1, 2, 3 y 5-6, y disponible en <http://www.marxists.org/espanol/m-e/1850s/francia/francia2.htm> consultado en Febrero, 2007.
- Marx, K.; Engels, F. [1848] *Manifiesto del Partido Comunista* [Manifest der Kommunistischen Partei], Marx-Engels Internet Archive, disponible en <http://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/48-manif.htm>, consultado en Agosto, 2007.
- Miliband, Ralph (1998) “Análisis de clases”, en Anthony Giddens, Jonathan Turner y otros. *La teoría social hoy*. Madrid, Alianza, pp. 418-443.
- Morishima, Michio (1990) *Ricardo's Economics*, Cambridge University Press.
- Otero, Gerardo (2004) *¿Adiós al campesinado? Democracia y formación política de las clases en México Rural*. México: M.A. Porrúa, Universidad Autónoma de Zacatecas y Simon Fraser University. Capítulo 4.
- Petras, James y Veltmeyer, Henry (2005) “Latin America's Social Structure and the Dynamics of Change.” En Jan Kuuper Black, coord. *Latin America: its Problems and its Promise*, 4a edición. Westview Press.
- Portes, Alejandro; Hoffman, Kelly (2003) *Las Estructuras de clase en América Latina: composición y cambios durante la época neoliberal*. Serie Políticas Sociales 68. Santiago, Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, División de Desarrollo Social.
- Stavenhagen, Rodolfo [1969] (1975) *Las clases sociales en las sociedades agrarias*, Ed. Siglo Veintiuno, México.
- Todorov, Tzvetan [1989] (2005) *Nosotros y los otros*. México: Siglo XXI
- Torrico, Mario (2006) “El triunfo de Evo Morales: una visión histórica”, en istor, Año VI, Núm. 25 Viejos populismos, nuevas izquierdas. México: CIDE
- Touraine, Alain (1995) *La Producción de la Sociedad*; Traducción de Isabel Vericat, Editado por la Universidad Nacional Autónoma de México, el Instituto Francés de América Latina y la Embajada de Francia, México.
- Wright, Eric O. (1978) *Class, Crisis and the State*, London: New Left Books
- _____ (1979) *Class Structure and Income Determination*, London: Academic Press.
- _____ (1980) “Varieties of Marxist Conceptions of Class Structure,” *Politics & Society*, vol 9, N° 3.
- _____ (2005) “Foundations of a Neo-Marxist Class Analysis”, en Wright (Ed.) *If Class is the Question, What is the Answer? Six approaches to class analysis*, Cambridge University Press.

ANEXOS

Grupos Ocupacionales como estratos sociales

Si se observa el Cuadro N° A, de clasificación de grandes grupos ocupacionales es posible advertir que:

- 1) La clasificación es relativamente amplia al tener 10 categorías,
- 2) el grupo de las fuerzas armadas, por la naturaleza misma de la ocupación hace referencia a un conjunto jerárquico de sub-ocupaciones, de modo que si fuera posible distribuir a cada individuo de este grupo en el resto de los grupos, probablemente dicha distribución sería uniforme,
- 3) el grupo 3 de técnicos y profesionales de nivel medio podría ser demasiado heterogéneo incluso si solamente se considera que el tipo de actividades que realizan pueden ser de tipo manual o no manual, y los diversos matices intermedios,
- 4) el grupo 5 de vendedores y comerciantes en el mercado también está sujeto a una enorme heterogeneidad, considerando esta vez los distintos tipos de productos que se pueden vender y que implican distintos tipos de capacidades y actividades,
- 5) este grupo ha sido el objeto de un intenso debate sobre el lugar que debería ocupar el campesinado en una estratificación y si dentro de ésta deberían considerarse o no a los obreros agrícolas²¹; además y como en otros casos, también existe un sesgo según el tipo específico de cultivo y de organización de la producción de que se trate,
- 6) si se asume una posición superior de los “operarios” en el grupo 7 respecto de los del grupo 8, debería considerarse el hecho de que los artesanos, como en otros casos, también pueden formar un grupo muy heterogéneo.

²¹ Para una visión comprensiva y actualizada del debate véase Otero (2004)

Cuadro N° A
Clasificación por Grandes Grupos Ocupacionales

Código	Descripción
0	Fuerzas Armadas
1	Personal Directivo y de la administración pública
2	Profesionales, científicos, intelectuales
3	Técnicos y profesionales nivel medio
4	Empleados de oficina
5	Vendedores y comerciantes en mercados
6	Agricultores
7	Operarios y artesanos
8	Operadores de instalaciones, maquinaria, y otros
9	Trabajador no calificado

Fuente: INE - CNPV 1992.

Categorías Ocupacionales como Clases Sociales

En esta variable, el patrón o empleador se asemeja ya sea al capitalista o al pequeño burgués y se opone a la categoría de empleado u obrero. El trabajador por cuenta propia normalmente ha sido entendido como la mejor representación del sector informal urbano, lo que resulta muy discutible por cierto. Las categorías de cooperativista o asociado de producción y el trabajador familiar no remunerado pueden corresponder al mismo tiempo a: **1)** el sector informal urbano, **2)** campesinado y/o **3)** otras formas de organización de la producción que podrían denominarse no tradicionales, post o pre-capitalistas.

Cuadro N° B
Bolivia – 2001: Población ocupada por grupo y categoría ocupacional*

Grupo ocupacional		Categoría ocupacional					Total
		Obrero-empleado	Cuenta propia	Patrón-empleador	Cooperativista	Trab. Fam. No Remunerado	
Personal Directivo y de la administración pública	1	1,4%		0,5%			1,9%
Profesionales, científicos, intelectuales	2	4,6%	1,0%	0,3%			6,0%
Técnicos y profesionales nivel medio	3	4,3%	1,3%	0,3%		0,1%	6,0%
Empleados de oficina	4	3,3%		0,1%		1,0%	3,5%
Vendedores comerciantes en mercados	5	3,3%	11,3%	0,7%		1,0%	18,3%
Agricultores	6	3,3%	22,8%	0,4%	0,1%	2,3%	28,8%
Operarios y artesanos	7	9,0%	8,8%	0,7%	0,2%	0,7%	19,3%
Operadores de instalaciones, maquinaria, y otros	8	3,6%	2,5%	0,2%	0,1%	0,1%	6,4%
Trabajador no calificado	9	6,9%	2,5%	0,1%		0,3%	9,8%
Total		41,8%	50,2%	3,1%	0,4%	4,5%	100,0%

Fuente: elaboración propia con datos del INE, Censo Nacional de Población y Vivienda - 2001

* Se han eliminado los porcentajes inferiores a 0.1 por considerarlos poco significativos

El Cuadro N° B muestra la distribución de la población ocupada (PO) según grupo y categoría ocupacional y se hacen más claros los *clusters* y las características de la población ocupada. A partir de este cuadro se hace más fácil recomponer las clases ya sea usando el esquema de Portes, Wright, Goldthorpe, Petras y Veltmeyer o – inclusive – el esquema básico de Marx.

El Cuadro N° C por su parte, muestra otra vez la población ocupada según categoría ocupacional y rama de actividad. Dicho Cuadro permite un mejor análisis en tanto es posible efectuar supuestos plausibles respecto de la intensidad del capital en las

distintas ramas de la producción. De ese modo es posible contrastar los obreros en el sector agrícola, con los de los servicios financieros que podrían incluirse de acuerdo con Wright en las “localizaciones contradictorias de clase”.

Cuadro N° C
Bolivia – 2001: Población ocupada por rama de actividad
y categoría ocupacional*

Ramas de Actividad (reclasificadas)		Categoría ocupacional					Total
		Obrero- empleado	Cuenta propia	Patrón- empleado	Cooperativista	Trab. Fam. No Remunerado	
Agricultura	1	4,1%	23,1%	0,4%	0,1%	2,3%	30,0%
Minería	2	0,7%	0,4%	0,1%	0,2%		1,4%
Industria	3	9,9%	7,5%	0,7%		0,6%	18,8%
Comercio	4	4,8%	11,0%	0,7%		0,9%	17,4%
Servicios	5	5,1%	4,7%	0,5%		0,4%	10,6%
Servicios financieros	6	2,4%	0,9%	0,2%			3,5%
Servicio público	7	8,9%	0,9%	0,5%		0,1%	10,1%
Servicio social	8	5,8%	2,0%	0,2%		0,3%	8,2%
Total		41,4%	50,5%	3,1%	0,4%	4,6%	100,0%

Fuente: elaboración propia con datos del INE, Censo Nacional de Población y Vivienda - 2001

* Se han eliminado los porcentajes inferiores a 0.1 por considerarlos poco significativos

DE MOVIMIENTO SOCIAL COCALERO A MOVIMIENTO POLITICO NACIONAL

FERNANDO B. SALAZAR ORTUÑO¹

RESUMEN

El presente artículo presenta el debate conceptual sobre el alcance y potencial de los movimientos sociales en general y movimientos indígenas en particular, para constituirse en instrumentos políticos para la toma del poder. Para tal efecto, el documento presenta el caso del movimiento social del los productores de hoja de coca de el Trópico de Cochabamba, demostrando el comportamiento y relación de conflicto y movilización en contra de las políticas estatales de eliminación de la hoja de coca, la misma que derivó en la maduración y constitución de un movimiento político, que logró incorporar y fusionarse con otros movimientos sociales indígenas y no indígenas, cuya capacidad de organización y construcción de una propuesta política posibilitó la disputa y toma del poder en Bolivia.

Palabras clave: Movimiento social, movimiento político y sindicato cocalero

¹ Sociólogo PhD, Docente Investigador del IESE – UMSS. Email: salazarofer@yahoo.com

INTRODUCCIÓN

El objetivo del presente artículo es debatir sobre el alcance conceptual de movimiento social, en cuyo desarrollo y análisis se tiene dos paradigmas: El de movimiento social como limitación de acción local, coyuntural y espontánea. Asimismo, se cuenta con la visión de movimiento social como instancia de resolución de conflicto y constitución de movimiento político para la toma de poder.

De esta manera, a partir del caso del movimiento social de los productores de hoja de coca en el Trópico de Cochabamba, el artículo, describe y analiza, los resultados de la política de erradicación de cultivos de coca, que se dio en las últimas dos décadas, revelando el alto costo humano o social que pago el movimiento cocalero en defensa de sus cultivos de coca.

Por otra parte, se analiza a partir de la acción contestataria y de defensa de la hoja de coca, el proceso de fortalecimiento de la estructura organizativa, la misma que como resultado de la necesidad de sostener y hacer frente al estado, consolidó un movimiento social sólido de todas las organizaciones del Trópico. En este proceso se describe la característica de la organización sindical ligada en forma directa o indirecta a los partidos políticos tradicionales; llegando a generar una conciencia política que derivó en la disputa por el poder local, mediante elecciones democráticas en los municipios, y paralelamente forjando la construcción de un instrumento político que participó en diferentes formas y momentos con la intención de la toma del poder.

Finalmente, las conclusiones apuntan en el reconocimiento del recurso político que cuentan los movimientos sociales, el mismo que desdice al viejo paradigma que niega la posibilidad de empoderamiento de los movimientos sociales, los cuales bajo un esquema corporativo puede aglutinar, constituirse en un medio político para la toma del poder.

2. CAMBIO SOCIAL COMO PROCESO DE CONSTRUCCIÓN DE LOS MOVIMIENTOS SOCIALES.

En general, las sociedades mantienen como imagen y referencia de cambio social de su situación a los procesos que los afectan en forma directa e indirecta. Es por

ello que tomando en cuenta la memoria colectiva, los cambios pueden ser intergeneracional e intrageneracional, cuyo alcance es:

Cambio intergeneracional, de una generación a otra, es lo que normalmente entendemos por una crisis social, fuera del tremendismo ante los acontecimientos inmediatos. De forma más o menos dramática se ve derrumbarse el viejo mundo y surgir el nuevo, no importa que pueda considerarse éste mejor o peor que el anterior. Cambio intrageneracional, dentro de una misma generación, consiste en un estado fluido en el cual una misma generación pasa, por así decirlo, por mundos distintos; el individuo ve cambiar la sociedad entorno a lo largo de su propia experiencia vital (Enguita, 1997: 144-145)

Pero el análisis y referencia de estos cambios, no solo abarca procesos de transformación del ámbito local-nacional. Sino también, se toman en cuenta elementos de cambios que se dan en procesos más amplios o globales en contextos internacionales, que modifican e influyen situaciones, temas y prioridades de cambio en los espacios nacionales (Douglas 2000: 110), siendo además estos procesos externos fuente de aceleración de “múltiples cambios en la economía, política y cultura” (Chin, Mittelman, 2000: 29) en los espacios estructurales² del estado nación (Amore, et.al., 2000: 23).

Ahora bien, se tiene un importante debate en las ciencias sociales, sobre el rol que juegan las organizaciones sociales en estos cambios.

Movimientos sociales como acción irracional y coyuntural.

Existen opiniones marcadas entre quienes afirman que los movimientos sociales solo alcanzan niveles de organización espontánea, coyuntural, desorganizada, irracionales y localistas (nivel micro); sin afectar elementos estructurales de cambio.

“Los movimientos sociales nunca podrán reducirse a una sola expresión organizacional...”

Al contrario de los partidos políticos, los movimientos sociales tienen tendencia a tener objetivos diferentes en las distintas fases de movilización. Los modelos que eligen y su evolución son producto de procesos complejos de adaptación al ambiente, esfuerzos de cambiarlo, opciones estratégicas conscientes y aceptación de las tradiciones (Melucci, en Gun, 2004: 211,214).

² De acuerdo a Burke, “Los cambios se estructuran y por ello las estructuras cambian. En realidad el proceso de estructuración ha pasado a ser un foco de atención en los últimos años” (Burke, 1997: 12).

Por tanto la acción de los movimientos sociales, según Della Porta y Diani solo sería acción colectiva en el que los individuos se ven en la necesidad de desafiar un orden social cuando existe un descontento generalizado que no puede ser absorbido por las instituciones (1999: 4 – 10).

Movimientos sociales como articuladores políticos.

Sin embargo otros autores como Klandermans, enfatizan el potencial de los movimientos sociales a partir factores estructurales que estos tienen, tales como la capacidad de disponibilidad de recursos, construcción de redes sociales y elementos de racionalidad que contienen estos movimientos (1984), los cuales relacionados con elementos de contexto e instrumentos políticos, pueden generar saltos cualitativos y cuantitativos hacia la estructuración de instrumentos de representación política, todo esto desarrollado en la perspectiva desarrollada en los años 70 y 80 bajo el nombre de nuevos movimientos sociales (Touraine 1978 , 2000).

Al respecto existen experiencias relevantes que dan cuenta del salto cualitativo de una organización social (con objetivos sectoriales) hacia la constitución de un movimiento social basado en demandas y propuestas locales, cuya capacidad de reivindicación puede institucionalizar y constituir al movimiento como partido, siendo el siguiente paso la toma del poder. Un ejemplo clásico es el de Guinea Bissau donde los movimientos se institucionalizaron como partidos, logrando la independencia y toma del poder, pero fueron asumiendo prácticas autoritarias excluyentes (Santos, 1998: 325).

Movimientos indígenas como nuevo sujeto político emergente.

Aterrizando sobre el caso específico de los movimientos indígenas, es importante reconocer que “los movimientos indígenas [...] han sido muy importantes e innovadores en la lucha social y política” (Ibidem: 314), logrando de esta manera un cohesión de las representaciones indígenas basadas en principios de identidad, cultura y conflicto con el estado.

“...No es raro que los nuevos movimientos sociales jueguen el juego de la democracia representativa, aunque sea por el lobbying y por la vía extraparlamentaria; y entran en alianzas más o menos oficiales con sindicatos y partidos, cuando ellos mismos no se transforman en partidos” (Ibidem: 320).

De allá en adelante el gran dilema de estos movimientos es la constitución de estructuras políticas, ya sea semi partidaria o partidaria, que aglutine a otros sectores sociales y movimientos sociales no indígenas, conformando estructuras partidarias o semipartidarias cuyo fin es la toma del poder. Lo contrario es constituirse en elemento de cooptación de partidos tradicionales.

“Estos nuevos movimientos tienen que tener la capacidad para gestar una política de alianzas, pero también de desarrollar un modelo organizativo porque si no hay un modelo organizativo apto para canalizar estas energías sociales, lo que uno puede pronosticar es que la sociedad capitalista irá a desarrollar mecanismos de cooptación, como hizo con los partidos políticos, los sindicatos y los movimientos campesinos, en donde esas fuerzas sociales terminan siendo integradas a la estrategia del capital monopolista” (Boron, 2004: 274).

Por tanto se puede resumir, que un movimiento indígena gestado en el conflicto y confrontación con el estado, puede lograr articular elementos ideológicos, culturales y políticos que le permitan la constitución de movimientos políticos indígenas (llámese instrumento o partido político), los cuales pueden articular demandas reivindicativas ante el estado y formular propuestas (políticas), las mismas que le permitan cuestionar el orden institucional establecido y luchar por la toma de poder.

Finalmente, es posible pensar en una capacidad de alianzas y rearticulación con movimientos sociales no indígenas, que permitan la construcción de un bloque y plataforma política que asume todos los medios democráticos y de protesta existentes en contra del estado constituido, para la toma de poder.

Es bajo este paraguas conceptual, que el presente artículo será desarrollado, haciendo énfasis en la descripción y análisis del movimiento social de los productores de hoja de coca del Trópico de Cochabamba.

3. RESULTADO DE LAS POLÍTICAS DE ERRADICACIÓN DE CULTIVOS DE COCA.

En dos décadas de iniciado el proceso de erradicación de cultivos de coca, el Estado Neoliberal logró erradicar más de 100 mil hectáreas de coca en el Trópico de Cochabamba. Para evitar la erradicación total de los cultivos de coca, desde las parcelas, los campesinos asumieron tres tipos de estrategias: La resistencia pasiva,

consistente en rebrotes de la planta (1986 – 1989), replante de coca (1990 – 1997) y replante clandestino (1997 – 2002).

Los rebrotes de plantas de coca, 1986 - 1989

La primera consistió en aceptar la erradicación concertada sin compensación (1986 – 1989), en esta modalidad los campesinos fueron responsables directos de la erradicación de sus cicales, y recibían un pago de 300 dólares por hectárea correspondiente al pago de mano de obra. Posteriormente se tuvo un pago de compensación de \$us 2.000 por has de coca (1987 – 1989).

La coca erradica, en esta primera etapa fue “coca vieja” la cual tras 5 ó 6 años debe ser “pilluda³” tener poda profunda de la planta de coca, consiste en cortar el tallo a unos 10 centímetros del suelo. El rebrote de la planta se daba en tres meses y a los 5 - 6 meses la planta entraba nuevamente en producción intensiva (4 cosechas al año).

Cuadro N° 1

PRODUCCIÓN Y ERRADICACION DE COCA, EN HECTAREAS 1986 – 1989

AÑO	1986	1987	1988	1989
PRODUCCION NACIONAL	37.800	49.300	48.900	52.900
PRODUCCION EN EL TROPICO	-	-	-	-
SUPERFICIE ERRADICADA EN EL TROPICO	227	1.114	1.376	1.638

Fuente: Elaboración en base a dato de DIRECO, 2002.

El replante de coca, 1990 - 1997

La segunda estrategia campesina frente a la erradicación fue el “replante de coca” en las mismas parcelas erradicadas o en nuevas parcelas (1990 – 1997). Estos cicales nuevos contaban con todos los cuidados de labores culturales, y el perjuicio de la erradicación consistió en que durante un año no tuvo ninguna cosecha. Por esta situación los fondos obtenidos por compensación fueron en su mayoría utilizados en gastos de la familia, también se invirtió en ampliar nuevas plantaciones de coca en parte se diversificó la producción.

³ Esta práctica de pilluda, se realizada al menos desde 1930, y los técnicos e investigadores del gobierno y de los programas norteamericanos, no se percataron del caso.

De esta manera se dio el fenómeno “globo” en los cultivos de coca a nivel familiar, consistente en erradicar algunas parcelas, y en forma paralela replantar en nuevas parcelas.

Cuadro N° 2
PRODUCCION Y ERRADICACION DE COCA, EN HECTAREAS 1990 - 1997

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
PRODUCCION NACIONAL	50.300	47.900	45.500	47.200	48.100	48.600	48.100	45.800
PRODUCCION EN EL TROPICO	-	33.600	31.600	32.900	33.900	33.700	33.000	31.500
ERRADICADA EN EL TROPICO	7.784	5.133	4.966	2.257	933	5.475	7.512	7.026

Fuente: Elaboración en base a dato de DIRECO, 2002

Replante y cultivo clandestino de coca, 1997 – 2002.

La tercera estrategia campesina, fue aplicada durante la “política de coca cero” más conocido como “Plan Dignidad”, consistente en cultivo clandestino de pequeñas superficies de coca en el interior de otros cultivos y sobre todo en el monte. Este fue el momento de mayor tensión, no solo por la participación de los campesinos en las movilizaciones, sino también por la ruptura de la fuente principal de ingresos económicos. En estos años, recién se observa una erradicación neta, siendo calificada la erradicación como un “éxito total” al menos en los informes oficiales:

Cuadro N° 3
PRODUCCION Y ERRADICACION DE COCA, EN HECTAREAS, 1997 - 2002

AÑO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	TOTAL
PRODUCCION NACIONAL	45.800	38.000	21.800	19.600	19.900	21.600	
PRODUCCION EN EL TROPICO	31.500 (1)	23.500 (1)	7.501 (1)	600 (1) 5.600(2)	4.200 (2)	5.200 (2)	
ERRADICADA EN EL TROPICO	7.026 (1)	11.621 (1)	16.499 (1)	7.653(1)	9.394 (1)	8.094 (1)	98.880 (1)

Fuente: (1) DIRECO 2002: “Coca en cifras” Cochabamba; (2) DIRECO, 2005: “Coca en cifras, Santa Cruz.

Se debe resaltar que en diciembre del 2000, la embajada norteamericana conjuntamente con el Presidente de Bolivia, anunciaron al mundo el corte de la

última planta de coca, los productores de coca en el Trópico de Cochabamba. Frente a esta “victoria”, en un acto paralelo denunciaban el engaño a la comunidad internacional ya que por el fracaso de la sustitución de cultivos rentables a la coca del desarrollo alternativo, la gente no tenía otro recurso que el replante de coca.

Erradicación por concertación, sin compensación (2004 – 2007)

Por último manifestar que la erradicación se encuentra aún vigente, la misma que se lleva bajo concertación entre sindicatos con la Fuerza de Tarea Conjunta oficiales militares y técnicos de DIRECO, quienes proceden a medir el “cato de coca” y erradican el resto sin compensación ni resistencia. Como resultado de este nuevo proceso, los resultados de producción y erradicación de cultivos de coca desde el año 2002 al 2005 son los siguientes:

Cuadro N° 4

CULTIVOS DE COCA EN EL TROPICO Y A NIVEL NACIONAL, EN HAS 2003 - 2005

AÑO	2002	2003	2004	2005	TOTAL 1986-2005
SUPERFICIE ERRADICADA EN EL TROPICO	11.853	10.083	8.846	6.073	127.124
SUPERFICIE PRODUCIDA EN EL TROPICO	5.400 (1)	7.300 (2)	10.100 (2)	7.000 (2)	
TOTAL BOLIVIA	21.600 (1)	23.550 (2)	27.700 (2)	25.400 (2)	

Fuente: Bolivia: (1) DIRECO 2005 “Coca en cifras” 2005; (2) Proyecto UNODC BOL/F57 “Monitoreo de cultivos de coca, junio 2006”.

En resumen, tras dos décadas de implementación de políticas de erradicación de cultivos de coca, en todo el Trópico de Cochabamba se erradicaron 130.107 hectáreas de coca, lo cual implica que se evitó la producción de cerca de 249.805 toneladas de hoja de coca, (producción media de 1,92 toneladas por has), este total de hoja de coca erradicada en términos de valor pudo generar un movimiento alrededor de 700 millones de dólares, (costo promedio de 3 dólares por kilogramo).

Compensación económica.

Si bien el Trópico de Cochabamba perdió un monto significativo como efecto de la erradicación de cultivos de coca, este ingreso fue cubierto en parte con los fondos de compensación que se pagaba en efectivo y especie. Es así que por las 130.107 has de coca erradicada se pagó una compensación económica de \$us 102.810.107 millones.

De este monto las familias campesinas recibieron en efectivo un total de \$us 94.922.305 millones. Y bajo la modalidad de entrega de insumos los campesinos recibieron \$us 3.118.264 millones.

Finalmente se tuvo la compensación comunitaria que consistió en la inducción masiva de erradicación por grupos, mediante la oferta de pagos extraordinarios por \$us 400 por hectárea que se entregaban en obras sociales. El monto total entregado por esta modalidad fue de \$us 4.269.535 (DIRECO, 2005:18).

4. EL COSTO SOCIAL DE LAS POLÍTICAS DE SUSTITUCIÓN.

El costo total de vidas por la implementación de política de erradicación de cultivos de coca fue de 119 personas⁴, de las cuales 8 fueron bebés que murieron asfixiados durante las gasificaciones contra las poblaciones civiles. También se tiene encontrado registros de 87 civiles que fueron muertos por francotiradores y torturadores de los organismos policiales, militares y mercenarios.

Cuadro N° 5

PERSONAS MUERTAS Y ASESINADAS EN EL TROPICO DE COCHABAMBA, 1980 - 2004

AÑOS	MUERTOS					
	BEBES	MENORES	MUJERES	HOMBRES	TOTAL CIVILES	UNIFORMADOS
1980 1982	-	-	-	1 ⁵	1	-
1982 1985	-	-	-	3	3	1
1985 1989	-	-	1	21	22	1
1989 1993	-	-	-	2	2	-
1993 1997	2	2	1	11	16	2
1997 2001	2	1	-	20	23	13
2001 2002	1	-	1	11	13	4
2002 2003	3	-	-	9	12	4
2003 2004	-	-	-	3	3	3
SUB TOTAL	8	3	3	81	95	24
TOTAL						119

Fuente: Elaboración en base a datos del Ministerio de Justicia, Defensor del Pueblo, material de inteligencia del Ejército y Policía, datos de investigadores y prensa nacional.

⁴ Se encontró en testimonios y fuentes secundarias al menos 20 fallecidos más, sin embargo al cruzar información con otras fuentes, estas no pudieron ser comprobadas, razón por la cual no fueron incluidos en este registro.

⁵ Fue quemado vivo.

Se debe hacer referencia a las circunstancias de extrema brutalidad en las cuales fueron asesinadas estas personas, sin llegarse a procesar a ningún responsable. Solo en el caso de uniformados asesinados (24) se tuvo sentencia contra los responsables identificados, otorgándose sentencias hasta 30 años de prisión a los campesinos acusados en el año 2000.

Personas heridas por balas de guerra, y bebés heridos por gases.

El total de personas heridas a consecuencia de disparos de balas de guerra entre 1982 y el año 2004, fue de 513 personas registradas entre civiles y uniformados (a excepción de los bebés). Correspondiendo la cifra de 430 personas que fueron disparadas por militares francotiradores y mercenarios. Ninguno de los casos contó con sanción judicial ni sentencia cumplida. En el caso de los uniformados heridos, estas bajas corresponden a disparos de campesinos francotiradores y explosiones de caza bobos.

Cuadro N° 6
PERSONAS HERIDAS, 1982 - 2004

AÑOS	HERIDOS					
	BEBES ⁶	MENORES	MUJERES	HOMBRES	T O T A L CIVILES	UNIFORMADOS
1982-1985				Indefinido		
1985-1989				32	32	
1989-1993				10	10	
1993-1997		33	5	120	158	10
1997-2001	2	11	7	112	132	26
2001-2002	11	12	1	26	50	3
2002-2003	2	7	2	40	51	28
2003-2004	1		4	8	13	16
S U B	16	63	19	348	446	83
TOTAL						
TOTAL					513	

Fuente: Elaboración en base a datos del Ministerio de Justicia, Defensor del Pueblo, material de inteligencia del Ejército y Policía, datos de investigadores y prensa nacional.

Sobre los bebés, ellos fueron víctimas de las gasificaciones aéreas y terrestres, quedando desmayados, y cuyo efecto de los días trágicos en los que fueron heridos son imprevisible. Ninguna autoridad hizo nada por ellos, y tampoco se tomó ningún tipo de prevención para el futuro.

⁶ Los bebés fueron heridos sobre todo por efecto de la intensa gasificación a los centros poblados del Trópico, en los cuales varias personas mayores incluso murieron por asfixia.

Torturados y flagelados por fuerzas militares, mercenarias y para – policiales.

Pasando a otros casos de la “violencia estatal” tenemos entre los casos comprobados de tortura, un total de 121 personas, las mismas que se cometieron sin ninguna sanción, y apoyo estatal en la recuperación de estas personas; cuyas marcas y heridas de los vejámenes sufridos por especialistas torturadores nunca podrán ser borradas, pese a que sus verdugos continúan ejerciendo sus funciones y promociones regulares a costa del dolor humano.

Cuadro N° 7
PERSONAS TORTURADAS Y FLAGELADAS ENTRE 1985 - 2004

AÑOS	TORTURAS				FLAGELOS			
	MENORES	MUJERES	HOMBRES	TOTAL	MENORES	MUJERES	HOMBRES	TOTAL
1985 1989							1	1
1989 1993			22	22			11	11
1993 1997			4	4	8	5	64	77
1997 2001	1	2	20	23	4	15	112	131
2001 2002		6	54	60	12	11	131	154
2002 2003	1		11	12	1	14	65	80
2003 2004						1	22	23
TOTAL	2	8	111	121	25	46	406	477

Fuente: Elaboración en base a datos del Ministerio de Justicia, Defensor del Pueblo, material de inteligencia del Ejército y Policía, datos de investigadores y prensa nacional.

El número de ataques y flagelaciones cometidos contra campesinos del Trópico de Cochabamba, son imposibles de contabilizarlos; ya que estos fueron una práctica diaria de los organismos represores que no se inmutaban ante el dolor humano. Las denuncias y registros de estos atropellos formulados ante el Ministerio de Justicia simplemente desaparecieron.

Es bajo esta gran limitante, que presentamos solo algunos casos comprobados, de los cuales sobresalen 121 personas torturadas, y 447 flagelados, en los cuales ni los niños se libraron de esta acción.

Secuestros, detenciones y violaciones.

Otro de los hechos insólitos ocurridos en el Trópico de Cochabamba, fue las detenciones ilegales practicadas por militares, grupos para – policiales y

mercenarios. Estos actos se dieron sin considerar a menores, mujeres o ancianos. Todos tenían el mismo trato, formando en muchas oportunidades verdaderos “campos de concentración” con los detenidos a quienes se les sometía a interrogatorios, fichaje y humillaciones.

El número de detenciones que se logró identificar y documentar durante la presente investigación fue de 4.134 casos, cifra que tampoco representa la realidad, por la falta de denuncias por parte de detenidos o eliminación de las mismas por los organismos del Estado. Sin embargo este dato nos permite tener una idea de la magnitud de la represión ejercida contra los campesinos productores de coca.

Cuadro N° 8
PERSONAS SECUESTRADAS, DETENIDAS Y CASOS DE VIOLACIÓN.

AÑOS	DETENIDOS ILEGALMENTE				VIOLACION
	MENORES	MUJERES	HOMBRES	TOTAL GENERAL	
1980 1982					2
1982 1985					2
1985 1989			603	603	3
1989 1993			70	70	1
1993 1997	18	80	2.086	2.184	3
1997 2001	25	58	872	955	2
2001 2002	4	15	109	128	
2002 2003	7	6	145	158	
2003 2004		2	34	36	
TOTAL	54	161	3.919	4.130	13

Fuente: Elaboración en base a datos del Ministerio de Justicia, Defensor del Pueblo, material de inteligencia del Ejército y Policía, datos de investigadores y prensa nacional.

De todos los casos señalados, quizá el menos documentado es el de violaciones contra mujeres. Al realizar recopilación de campo, nadie quiere tratar el tema en protección de la dignidad de las personas afectadas, algunos contaron relatos horribles de vejámenes colectivos, y las mujeres víctimas saben que sus denuncias nunca serán atendidas y los culpables continuarán gozando de la protección del Estado, impunidad y complicidad de instituciones y autoridades responsables de proteger la vida humana y las personas, que hoy en día aún siguen encubriendo los casos descritos.

5 EMERGENCIA DEL MOVIMIENTO POLÍTICO INDÍGENA MAS – IPSP, Y LA TOMA DE PODER.

Debido a la dura presión y violencia ejercida por la política internacional de criminalización de la producción de coca, implementada tanto por las dictaduras militares como por los gobiernos neoliberales en contra de la población del Trópico de Cochabamba, provocó que las organizaciones campesinas sindicales asuman una dinámica transformación en su estructura organizativa, objetivos, ideología e identidad con la cual asumieron una reivindicación y defensa del su derecho del cultivo de coca, desarrollo integral y demanda de ampliación democrática en el manejo de las políticas estatales.

Bajo esta situación, y en medio de contexto de violencia, odio, discriminación y criminalización contra el movimiento indígena y campesino el sector de productores de coca del Trópico de Cochabamba fue asumiendo, poco a poco, un rol protagónico importante como movimiento social emergente a nivel regional y nacional. Situación que fue consolidada con la derrota del movimiento minero (1986), que generó un “aislamiento político del movimiento obrero que facilitó el surgimiento de nuevos sujetos sociales y de nuevas prácticas de movilización social” (Santos, 1998: 313).

Es así que en medio de la implementación de las políticas de erradicación de cultivos de coca, emergió el “movimiento cocalero” asociado a nuevos movimientos indígenas de pueblos originarios del oriente y del altiplano hasta alcanzar la vanguardia nacional, con un discurso contestatario al sistema capitalista mundial de exclusión, y a la política nacional de opresión histórica en contra de los indígenas y pobres.

De movimiento social cocalero a movimiento político indígena.

Ya en el caso Boliviano, nos encontramos con la larga experiencia campesina e indígena, que durante el periodo oligárquico minero feudal (1880 – 1952) las organizaciones campesinas buscaba su independencia y separación de este sistema mediante rebeliones que fueron fracasando continuamente y con ello su movimiento.

Después de la Revolución Nacional de 1952, el movimiento sindical campesino nacional, paso a ser cooptado y controlado por el partido de gobierno del MNR, mediante mecanismos de clientelismo y corporativismo en beneficio de las facciones y nueva elite del MNR. Situación que fue replicada también por el militarismo (1964 – 1982) sobre todo a través del Pacto Militar – Campesino, vigente sobre todo bajo la vanguardia del sindicalismo campesino de los valles de Cochabamba.

Sin embargo, en forma paralela emergió un nuevo sindicalismo independiente en el Altiplano del país, durante los años 70's, que cuestiona el marginamiento histórico nacional del campesinado, formando de esta manera una propuesta de movimiento político indígena, que fue el Katarismo que buscaba la toma del poder. El liderazgo correspondió a campesinos del altiplano, y culminó con consecutivas derrotas electorales en 1982, para acabar siendo cooptada una facción por el partido que impuso el neoliberalismo ortodoxo (el MNR) en 1993⁷.

Tras la reconquista de la democracia (1982 – 1985) y sobre todo del neoliberalismo (1985 – 2005), vuelve a surgir el interés del movimiento sindical campesino en la participación política partidaria.

En un primer momento, carente de liderazgo pleno a nivel nacional, las federaciones sindicales campesinas buscaron la conformación alianzas sindicales con los partidos políticos de derecha como de izquierda, por medio del cual los líderes sindicales establecieron pactos y alianzas de apoyo a la propuesta partidaria, a cambio de compromisos clientelares e inclusión de dirigentes como candidatos en elecciones nacionales.

El ritmo de las alianzas fue posteriormente ampliado a partir del reestablecimiento de las elecciones municipales (1985), donde los sindicatos comenzaron a cuestionar el apoyo de candidatos prestados (gente del pueblo y de la ciudad) hasta lograr definir sus propios candidatos y tomar el poder local municipal. Experiencia que se consolidó a partir de 1995, con la implementación plena de la política de Participación Popular (1994) que descentralizó funciones de planificación y

⁷ El líder de una las fracciones del Katarismo, Víctor Hugo Cárdenas fue invitado como candidato a la vicepresidencia por Gonzalo Sánchez de Lozada, fue el primer indígena en ocupar el cargo más alto en la administración pública, desde donde impulsó el reconocimiento multi y pluricultural.

desarrollo local hacia el nivel municipal, estableciendo elecciones democráticas periódicas cada cuatro años.

Un segundo momento fue la emergencia del movimiento sindical, campesino e indígenas, que en 1992 en el contexto del rechazo por los 500 años de colonización, decidieron impulsar la conformación de un partido político propio, bajo el nombre de Instrumento Político en un intento de diferenciación del sistema de partidos neoliberal existente.

La propuesta fue avanzando pero los tropiezos fueron dados en el momento de legalizar su reconocimiento ante el estado, que a través de la Corte Electoral establecía condiciones y procesos que no pudieron ser cumplidos para las elecciones nacionales de 1993, esto obviamente fue sustentado por los partidos neoliberales. Por ello, se dio un momento de préstamo de siglas de partidos de izquierda, donde si bien el movimiento campesino-indígena tenía mayoría, la vieja izquierda conseguía negociación cuotas de poder importante.

En estos años (1993 – 1997), el movimiento social de los cocaleros del Trópico de Cochabamba alcanzaba el liderazgo nacional, fruto de la dura y heroica resistencia a las políticas de erradicación de cultivo de coca, y a la intervención norteamericana presente en todos los ámbitos nacionales.

Finalmente, se logró la construcción propia de partidos políticos campesinos e indígenas. Donde bajo diferentes estrategias se consiguió el traspaso pleno de una sigla Movimiento al Socialismo en favor de los movimientos nacional campesino, aliados con nacionalidades indígenas y movimientos urbanos. Asimismo, en otra experiencia fue el de las Federaciones del Altiplano (antes Kataristas), que lograron conformar el partido Movimiento Indio Pachacuti⁸.

Bajo la vanguardia del MAS y del MIP, los indígenas y campesinado de Bolivia disputaron el poder por medios democráticos a la oligarquía neoliberal, sin cambiar las reglas de juego de la democracia pactada que gobierno el país durante dos

⁸ Al respecto Gutiérrez interpreta la creación del MIP como "... en la parte occidental la fuerza comunal ha mostrado cercanía a una especie de prolongación política formal que es el partido llamado Movimiento Indio Pachacuti....El Pachacuti, en realidad es bastante irrelevante, es un espacio político formal que no funcional desde principios comunales sino más bien liberales. En la estructura partidaria a los miembros se les convoca como individuos y por lo mismo, es un espacio donde todos se pelean..." (Gutiérrez, 2004b: 292).

décadas. En las elecciones generales del 2002, se logró una significativa victoria del MAS en Bolivia y del MIP en el altiplano.

Ante esta victoria indígena campesina, en alianza con sectores de la izquierda de las ciudades, los partidos de derecha conformaron en forma desesperada un solo bloque que dio la victoria a Gonzalo Sánchez de Lozada del MNR, en el parlamento.

Sánchez de Lozada, en base al uso discrecional del asalto a las arcas nacionales, y mediante masacres se mantuvo en el poder hasta octubre del 2004, situación que no pudo sostener por la inviabilidad y pérdida de autoridad y respaldo de la propia oligarquía que cedió el poder a Carlos Mesa, quién hasta entonces ocupaba un lugar secundario como vicepresidente de la república.

Mesa negó las posibilidades de cambio que demandaba el país en su conjunto, manteniendo intacto el sistema neoliberal y la política de privatización a favor de las transnacionales, situación que no pudo sostener y se vio obligado a dirimir a su cargo. Este vacío de poder fue un momento crucial en el que la extrema derecha pretendió retomar el poder por medio de sucesión, ya sea a través del presidente del senado (MIR) o de la presidencia de la cámara de diputados (MNR). Pero la férrea resistencia y movilización de los movimientos sociales a nivel nacional obligaron a la oligarquía, a aceptar elecciones nacionales para diciembre del 2005, bajo la dirección del presidente de la corte suprema de justicia, Rodríguez Veltze, quién ocupó la Presidencia Constitucional.

Como bien se sabe, esta etapa política concluyó con la victoria electoral del MAS, el 18 de diciembre 2005, la misma que se alcanzó por la alianza de los movimientos sociales cocaleros, campesinos, indígenas, sectores urbanos, lográndose la victoria por mayoría del 57,7%.

Este proceso de constitución y lucha por el poder desde momentos claves será descrito a continuación para comprender a cabalidad el rol del movimiento cocalero en la toma del poder.

Elecciones municipales de 1986.

Tras el fracaso de la propuesta política de la coalición de partidos de izquierda de la UDP (1992 – 1985), el Trópico de Cochabamba, al igual que el resto del

movimiento de izquierda del país, se encontraba sin referente político ni propuesta programática, por ello se tuvo el aplastante triunfo de los partidos de derecha en las elecciones nacionales de 1985.

Este hecho se repitió durante las elecciones municipales un año más tarde, en 1986, donde los partidos de derecha ganaron las alcaldías, incluso sin presentar candidatos ni realizar campaña electoral. Tal como sucedió en el municipio de Ivirgarzama, perteneciente a la Federación de Carrasco del Trópico de Cochabamba.

Por tal razón, ante la falta de candidatos en los partidos ganadores, la Corte Departamental designó por prelación incluso al tercer ganador, que representaba al partido del ex – dictador Banzer ADN. Por tanto la derecha tenía un control político pleno a nivel local.

Esta situación se explica, por la falta de visión política y desgaste de la camada de dirigentes que fueron militantes de los partidos en función de gobierno de la UDP. Dejando un vacío de liderazgo que apoyaba en forma abierta e indirecta⁹ al retorno de la derecha, que retomó el poder local y se mantuvo en ella durante una década.

Elecciones nacionales de 1989.

En 1989 la izquierda nacional se rearticularía en torno a una propuesta política bajo la coalición de la Izquierda Unida¹⁰, conformada por tres partidos políticos: Partido Comunista de Bolivia (pro soviético), Movimiento Bolivia Libre (social demócratas de la división del MIR), Eje de Convergencia Patriótica (castrista de Cuba) y el Movimiento al Socialismo (MAS¹¹) este último integrado por políticos jóvenes de la ciudad de La Paz.

Las Federaciones del Trópico se plegarían a esta propuesta política, en forma de apoyo, sin presentar candidatos propios, ya que los partidos integrantes de la

⁹ Las Federaciones del Trópico, que no mostraban interés en conformar propuestas políticas alternativas para terciar en las elecciones municipales locales, siendo la posición de mantenerse al margen de los partidos políticos (Resolución de la Federación de Carrasco, 19 de noviembre de 1987).

¹⁰ Reconocido como partido político por la Corte Nacional Electoral el 24 de febrero de 1989.

¹¹ El Movimiento al Socialismo, MAS, obtuvo su personería jurídica por la Corte Nacional Electoral el 30 de julio de 1987, No. 048/97.

coalición fueron los encargados de elegir a sus candidatos para diputados, senadores y a los presidenciales (V Encuentro Nacional de Productores de Coca, Cochabamba 18 de abril de 1989).

En esta oportunidad el candidato a la presidencia por la IU fue Antonio Aranibar por la facción del MBL, quién en las proclamas en el Trópico llamaba a erradicar a los partidos de derecha. Cuánta decepción para el movimiento sindical cocalero, ya que en 1993 este mismo hombre de izquierda y su partido el Movimiento Bolivia Libre (MBL) se aliaron con el Gobierno de Sánchez de Lozada, y siendo canciller de la República impulsor del Plan “Opción Cero¹²” que trajo una de las mayores masacres y dolor para las familias campesinas de Trópico. Esta traición fue una lección política, en cuanto el movimiento campesino no confiaría nunca mas en los políticos de la vieja izquierda, ni apoyaría a los partidos de izquierda.

Elecciones municipales de 1989.

En cuanto a las elecciones municipales del 3 de diciembre de 1989, las Federaciones del Trópico en su proceso de maduración política, plantearon utilizar la sigla de la Izquierda Unida (IU), para presentar sus propios candidatos a alcaldes municipales. De esta manera surgía la conciencia política por tomar el poder local (Resolución Federación de Carrasco, 5 de noviembre de 1989).

Preparación política para las elecciones generales de 1993.

Antes de las elecciones nacionales de 1993, dos eventos centrales marcaron la historia de los movimientos indígenas – campesinos. A nivel del Trópico de Cochabamba se dio la unificación de las cinco Federaciones (1991), y a nivel nacional emerge en las principales Federación Campesinas de Bolivia el reconocimiento de la necesidad de tener su propio partido político, con el fin de tomar el poder y refundar el estado colonialista y republicano. Propuesta radical que

¹² ...Pasa 2 o 3 semanas, Toño Aranibar canciller de Gonzalo Sánchez de Lozada, dice que coca es cocaína, ese Toño Aranibar que era candidato a la presidente por la Izquierda Unida, y en Villa Tunari en una gran concentración nos decía, un término similar a erradicar (haber si David se acuerda) al MNR, ADN. Después de 4 años aparece como Canciller y dice que la “coca es cocaína” y está en los distintos medios de comunicación (Presidente Constitucional Evo Morales, VIII Congreso de la Coordinadora de las Seis Federaciones del Trópico, Cochabamba, 11 de febrero 2006).

sin duda marcaría profundamente a la nueva generación de líderes del Trópico que defendían y apoyaban la propuesta¹³.

Esta visión política fue reforzada con la campaña internacional y nacional que se dio en torno al rechazo de los 500 años de colonización. Planteándose la propuesta de autodeterminación “que incluye territorio, autonomía y soberanía, democracia y justicia, equidad y libertad cultural¹⁴”, la misma que puesta en práctica significó la creación de un partido político para la toma del poder. El instrumento político se denominó Asamblea Por la Soberanía de los Pueblos (ASP), el mismo que estaría conformado por todas las organizaciones originarias de campesinos, indígenas y clase media identificadas con el proyecto de liberación nacional.

Siguiendo esta propuesta indigenista, se aprobó la tesis de toma del poder por vía democrática, y participación electoral. Es así que en febrero de 1993 la resolución de las Federaciones del Trópico fue participar en las elecciones nacionales pero con candidatos propios, cuya designación se realizaría siguiendo los principios de la democracia directa de las Federaciones (Los Tiempos, Cochabamba 10 de febrero de 1993).

La decisión de participar con candidatos propios, fue ratificado en el IX Encuentro Nacional de los Productores de Coca de Bolivia (13 de marzo, 1993), en el que se decidió no solo elegir a sus candidatos, sino también se conformar un Instrumento Político propio de las Federaciones del Trópico¹⁵, propuesta lanzada desde la Federación de Carrasco, cuya dirigencia estuvo conformado por militantes del PCB, entre ellos Guido Tarqui y Valentín Gutiérrez.

¹³ Evo Morales, manifestó que ese sector está de acuerdo con las controvertidas declaraciones del dirigente Juan de Dios Villka, en sentido de que los campesinos deberían tener su propio partido, himno, ejército y crear su nuevo Estado y que tales ideas se las viene consultando a las bases. “Fue en el congreso ordinario de Tarija, donde los campesinos vimos la posibilidad de crear nuestra propio Instrumento Político. Si revisamos la historia de los últimos 500 años, vemos que el sistema colonial y después el que creo este país, siempre sometió al campesino, razón por la cual deberemos tener nuestra propia propuesta de Estado” (Evo Morales en periódico Hoy, La Paz 26 de abril 1991).

¹⁴ Operacionalizando esto implica: a) control de territorio (expresa valores como dominio ancestral, tierra de los ancestros, territorio indígena) y sus recursos naturales. b) cuerpo ejecutivo, legislativo y judicial, para incluir instituciones indígenas correspondientes. c) representación actual propia de la cultura de las comunidades indígenas en varios organismos de poder, no solo en las unidades de los territorios autónomos pero también en el Gobierno nacional. d) Autonomía fiscal, incluye el poder para alcanzar rentas, una justa partición de las rentas nacionales y una administración fiscal y. e) respeto, protección y desarrollo de las culturas indígenas (Assies, 1994: 49).

¹⁵ (Guido Tarqui. En Presencia 16 de marzo 1993).

Sin embargo, la participación en elecciones nacionales (6 de junio, 1993) requería a corto plazo iniciar la campaña nacional y mantener la unidad del sector campesino e indígena del país¹⁶, razón por la cual las Federaciones del Trópico decidieron ingresar como aliados en el frente político Cabildo Nacional Pachakuti, el cual iba con la sigla prestada del partido político Eje de Convergencia Patriótica (castrista), siendo el candidato presidencial Félix Cárdenas, y el candidato a diputado por el Trópico Evo Morales.

El dirigente cocalero Evo Morales, que se encuentra como candidato al primer diputado por el frente “PACHAKUTI”... Morales también insistió a los candidatos a parlamentarios a unirse en esta cruzada si son elegidos por Cochabamba, ya que esta lucha “es a muerte contra quienes arrebatan símbolo ancestral” (Hoy, 20 de mayo de 1993).

La campaña electoral se realizó con un recorrido nacional de los candidatos, en el que las Federaciones del Trópico aportaron con 30 personas que acompañaban la caravana, así como con coca que era repartida a lo largo de las proclamas.

Sin embargo, el Eje de Convergencia no contó con el voto popular suficiente ni a nivel nacional, ni a nivel regional en el propio Trópico de Cochabamba, por lo cual Evo Morales y los dirigentes campesinos e indígenas no lograron ser elegidos diputados. Fue el primer fracaso del movimiento campesino e indígena, que observó el ascenso del poder de Gonzalo Sánchez de Lozada y su propuesta de gobierno denominada “Plan de Todos” que implicaba las reformas neoliberales de segunda generación y la aplicación del Plan Opción Cero de Coca y cocaleros para el Trópico de Cochabamba.

Elecciones municipales de 1993

Asumiendo la derrota de las elecciones nacionales, el X Encuentro Nacional de Productores de Coca, reafirmaría la decisión de tomar control del poder local, participando en las elecciones municipales con candidatos propios.

Frente a la arremetida de los partidos neoliberales, convocamos a los compañeros a

¹⁶ En cuanto a las posibilidades reales de lograr escaños parlamentarios el dirigente Juan de la Cruz Villca que podrían lograr seis parlamentarios. Explicó el caso de Evo Morales Ayma, Félix Santos, Segúndino Monte Villa, José Bailaba, Julián López, y Loyola Guzmán, elegidos democráticamente en amplios, cabildo y reuniones departamentales de los productores de coca del Chapare, Federación Única de Potosí, Productores de Cocaleros Yungas, Confederación Indígena del Oriente Boliviano y la Federación Única de Oruro, respectivamente (El Diario, 5 de mayo de 1993).

inscribirse en forma masiva y depositar sus votos contra partidos que sustentaron al gobierno anterior y los que forman parte actual de la administración gubernamental y contar con candidatos propios identificados con los productores de la hoja de coca en el área rural y en las ciudades con candidatos que respondan a nuestros intereses (16 de septiembre de 1993).

La participación fue más un enunciado que una práctica, ya que el interés de las Federaciones del Trópico respondía a diferentes intereses y filiaciones políticas (la Federación Yungas Chapare vinculada al MIR y MNR, la Federación Trópico al MNR, la Federación Carrasco al Partido Comunista de Bolivia).

Impulsos en el avance de la conformación del Instrumento Político.

En medio de la arremetida violenta del estado por la imposición del “Plan Opción Cero” de coca (1993 – 1997), la resistencia campesina desarrolló creativos instrumentos de defensa de la coca. También en forma paralela tuvo un significativo avance en la conformación de un partido político campesino – indígena, que se concebía bajo la idea de Instrumento Político.

Es así que frente a la derrota electoral de 1993, los productores de coca determinaron retomar la propuesta política de creación de la Asamblea de las Naciones Originarias y el Instrumento Político. Es así que en el II Encuentro Regional Ordinario del Comité de Coordinación de las Cinco Federaciones del Trópico de Cochabamba, la Comisión Política Sindical determinó impulsar a nivel nacional y regional la creación del Instrumento Político.

- 1.- Conformación de un directorio político.
- 2.- Deberá convocar a un seminario político regional.
- 3.- Exigir a las Confederaciones Nacionales que convoquen a un Congreso Político Nacional.
- 4.- El Instrumento Político a crearse no debe tener tendencia política de ningún partido político tradicional.
- 5.- Luego de crearse el Instrumento Político propio todos los compañeros dirigentes y de base deben renunciar públicamente a sus tendencias políticas (II Encuentro Regional de la Coordinadora de las Federaciones del Trópico de Cochabamba, 27 abril de 1994).

En junio del mismo año (1994) Evo Morales asumió la presidencia de la Coordinadora de las Federaciones del Trópico, fijando desde su elección un plazo de 90 días para la materialización del Instrumento Político.

Entre tanto en medio de la resistencia sindical contra a la erradicación forzosa y violación de los derechos humanos, los productores de coca tras la gran marcha por la vida en septiembre de 1994, confirmaron su decisión de materializar el Instrumento Político para la toma del poder.

...Con el comienzo del Operativo Nuevo Amanecer el 94, ahí arranca con fuerza el tema del Instrumento Político. Yo he visto en muchos Congresos, a nivel de las Confederaciones hablaban del Instrumentos, se hablaba pero no se concretizaba. Pero después de esta marcha el 94, cuando llegamos a La Paz, marchando cansados, y alguien andaba tras de mí, me dicen que era Leonardo Marca cuando llegaba a La Paz, el compañero Marca me decía:

- Compañero Evo, si mañana fuera las elecciones nacionales, ganaríamos las elecciones nacionales.

Claro a esa marcha del 94, casi todo el pueblo se ha sumado, de la llamada marcha fantasma (por el Ministro), y pasa esa marcha a firmar convenios (Evo Morales Presidente Constitucional de Bolivia, VIII Congreso de la Coordinadora de las Seis Federaciones del Trópico, Cochabamba, 11 de febrero 2006).

Para diciembre del 2004, la CSUTCB conjuntamente la Confederación Nacional de Colonizadores y la Federación Nacional de Mujeres “Bartolina Sisa” llevó a cabo un Ampliado Nacional en Eterazama - Chapare, donde se evaluó los resultados del convenio de septiembre (ningún punto se cumplió), así como la definición de una fecha para la creación del Instrumento Político, determinándose que el mismo sería creado en Congreso Nacional Tierra y Territorio en marzo del 1995.

...Y ahí hemos apostado, nosotros hemos definido, de este ampliado nacional ahora debe convocarse y definirse lugar y fecha del Primer Congreso Político y Tierra y Territorio. Y en ese ampliado nacional en Eterazama el 94, decidimos en marzo del 95 en Santa Cruz... (Ídem).

El Congreso se llevó a cabo entre el 24 al 26 de marzo 1995, donde se formó la primera dirección nacional de constitución del Instrumento Político denominado Asamblea por la Soberanía de los Pueblos – ASP-.

La comisión nombrada para la inscripción del partido nuevamente chocó con los procedimientos legales de registro que se reglamentaba en la Corte Nacional Electoral, cuyos requisitos no pudo cumplir la ASP razón por la cual el Instrumento no pudo ser inscrito, para participar en las elecciones municipales de 1995.

El compañero Guido Tarqui ha hecho conocer del Instrumento Político que la Corte Nacional Electoral nos ha rechazado por falta de fecha de nacimiento, lugar de procedencia. Para las elecciones de alcaldías ya no podemos participar como A.S.P. sino podemos dialogar con otros partidos de la izquierda quienes tienen personería Jurídica eso hemos dejado a manos de la Dirección Nacional el Departamento, y para elecciones generales 1997 ya vamos a sacar la campaña con nuestra propia sigla ASP (Ampliado de la Federación de Carrasco, Ivirgarzama 26 de junio de 1995).

La dirigencia sindical no estuvo preparada para cumplir con los trámites y llenar la documentación respectiva, lo cual demandaba la participación de asesores y profesionales en el área. Obstáculos que la tecnocracia de los partidos neoliberales cierran toda posibilidad de constitución de una propuesta alternativa.

Elecciones Municipales de 1995

Estas elecciones llevadas a cabo en un nuevo contexto de descentralización municipal del país, ofrecía a las autoridades municipales contar con significativos recursos económicos para el desarrollo local. En un acto de maduración política, la nueva dirigencia campesina logró movilizar una amplia y plena participación campesina y su sistema democrático sindical en la designación de candidatos, organización de campaña electoral, participación en la planificación y fiscalización de fondos municipales destinados al desarrollo.

En esta nueva coyuntura, las Federaciones del Trópico decidieron nuevamente participar en las elecciones municipales, pero con candidatos propios. En la campaña electoral, participaba el Presidente de la ASP, esto como forma de legitimar a los candidatos y al propio Instrumento Político (Convocatoria de la Federación Carrasco, 30 de noviembre de 1995).

La participación de las Federaciones del Trópico de Cochabamba en las elecciones municipales de 1995 fue un éxito, y con ello lograron tomar el poder local, desde donde se ganaría experiencia en la gestión pública y formación de nuevos cuadros sindicales, quienes contaban con nuevas posibilidades en su carrera sindical, que era la de ampliar la misma hacia una carrera política, con la posibilidad de participar en alguna instancia del gobierno municipal (Consejo, comités de vigilancia, funcionario municipal) y también en instancias nacionales como diputados y senadores.

Con esta nueva apertura política, todos los niveles sindicales del Trópico se fortalecían con la creación de Secretaría del Instrumento Político, y a partir de este espacio los sindicatos se volvían escuelas de formación política, desde donde se hablaba y se practicaba la política.

Hacia las elecciones nacionales de 1997.

En cuanto a la estructuración del Instrumento Político, la dirección nacional se apresuraba en cumplir con los requisitos exigidos por la Corte Departamental Electoral para poder obtener la personería jurídica del ASP y habilitarse para las siguientes elecciones nacionales, en este proceso se llevó a cabo una intensa actividad de preparación en las que resalta:

El Segundo Congreso Nacional del Instrumento Político, que contó con asistencia de más de 1,500 delegados, conformó la nueva directiva nacional¹⁷ de la Asamblea por la Soberanía de los Pueblos (ASP). La misma que fue reforzada con el Consejo Nacional de Poder Originario, con lo cual se consolidaba la identidad campesina – indígena del nuevo partido.

Sin embargo, en el congreso se observó también la imposibilidad de cumplir con los requisitos de la Corte Electoral, por ello se decidió ir a las elecciones nacionales con la sigla prestada de la Izquierda Unida (IU).

Ya en proceso de campaña, las organizaciones matrices fueron las responsables de organizar la campaña electoral y difundir la propuesta.

1. Dar voto castigo a los partidos políticos del MNR, MRTKL, MBL, UCS, ADN Y MIR, CONDEPA.
2. Fortalecer el instrumento político desde las bases.
3. Se debe bajar las bases a explicar el instrumento político a todas las colonias porque el instrumento somos todos (Confederación Sindical de Colonizadores de Bolivia, 15 de enero 1997).

Al mismo tiempo, emergió la disputa de liderazgo nacional, donde Evo Morales primero fue propuesto para ir como candidato presidencial. Sin embargo, su

¹⁷ Alejo Véliz Presidente, Evo Morales Vicepresidente, Román Loayza Secretario de Relaciones Interinstitucionales, etc. Esta nueva directiva ponía de relieve la disputa existente entre la dirigencia sindical de la Federación Campesina de Cochabamba y las Federaciones del Trópico (Potosí, 13 al 15 de enero de 1997).

decisión fue, no aceptar ni desgastar su imagen y dispersar su campaña a nivel nacional. Por ello optó por asegurar su elección como diputado nacional y eligió ser candidato uninominal por su circunscripción (27), donde contaba con el pleno apoyo de sus afiliados.

Consolidación de Morales como líder político del Trópico Cochabambino.

En este proceso, Morales convocó a un Ampliado de las Federaciones, para elegir a los candidatos titulares y suplentes. La convocatoria fue lanzada, Evo tenía plena seguridad de ser elegido como candidato titular.

Sin embargo, la Federación de Carrasco, dirigida por militantes del Partido Comunista de Bolivia (PCB), Guido Tarqui y Valentín Gutiérrez lograron con un amplio respaldo sindical de sus bases, así como de otras Federaciones, apoyo que lograron en base a un arduo trabajo sindical y político. Es así que de esta actividad resalta la primera proclama de creación de un partido cocalero para aglutinar a las demandas sociales, y disputar electoralmente la toma del Poder (Proclama Esteban Arce elaborada por Enrique Quirón (Central Alto San Pablo) y Pavel Rocha (militante del PCB que apoyó el proceso del Trópico¹⁸), organización de la gran caravana de bicicletas desde la Federación de Carrasco hasta la ciudad de Santa Cruz de la Sierra promoviendo la fundación de la ASP, y finalmente el triunfo electoral de la Federación de Carrasco en las elecciones municipales de 1995, que logró despojar a la derecha el poder político local, y colocar como alcalde municipal al cocalero Guido Tarqui ejecutivo de la Federación de Carrasco.

Con este avance y experiencia de trabajo de organización política, tras la convocatoria al Ampliado de la Coordinadora para elegir a candidatos a diputados, la Federación de Carrasco (ejecutivo Valentín Gutiérrez) conjuntamente la Alcaldía de Puerto Villarroel (alcalde Tarqui), movilizaron todos los recursos disponibles (sindical,

¹⁸ El PCB envió a Pavel Rocha para apoyar a la dirigencia de la Federación de Carrasco, que se encontraba dirigida por militantes campesinos del PCB, para ello Rocha logró captar un financiamiento de capacitación sindical, con cuyos recursos se apoyó todo este proceso de maduración política. Resaltar también que la estructura nacional del PCB, nunca quiso apoyar decididamente a la célula de Trópico, ya que mantenía viejos esquemas de que el campesinado era solo masa votante, y sobre todo aún creían que el tema Chapare se relacionaba estrechamente con el tema de narcotráfico, por ello la dirigencia central se mantuvo alejada del proceso, y los logros fueron resultado del trabajo individual de Tarqui, Gutiérrez. Rocha y la militancia campesina cocalera.

municipal y del proyecto de capacitación), para concienciar a sus delegados sindicales de la necesidad de apoyar a un candidato representante de la Federación de Carrasco, que era el compañero Valentín Gutiérrez como candidato titular.

El día del ampliado, ya en el momento de la elección, Valentín Gutiérrez ganó en votación interna a Evo Morales, como candidato a diputado titular. La Federación de Carrasco logró vencer políticamente y electoralmente a la Federación del Trópico. Sin embargo, esta decisión electoral, no fue aceptada por Evo Morales, quién amenazó con retirar su candidatura en caso de no ser “candidato titular”. Esta situación estuvo a punto de generar una ruptura interna de la Coordinadora de las Federaciones del Trópico de Cochabamba.

Sin consultar alguna con sus bases, Valentín Gutiérrez retiró públicamente su titularidad para ceder a Evo Morales su puesto, aceptando la suplencia. Actitud que demostraba la madurez política de un militante del PCB, para quien primero se encontraba la unidad sindical y el nuevo proyecto político.

A partir de este triunfo político interno, Evo Morales se consolidó definitivamente como líder des todo el Trópico de Cochabamba, ya que tras las elecciones nacionales, Evo Morales desplegó una dura campaña interna en contra de los principales líderes de la Federación de Carrasco, hasta conseguir eliminar políticamente a los únicos dirigentes que le disputaron el liderazgo regional.

Retomando el proceso electoral nacional.

Luego de acuerdos internos, a nivel nacional fue electo como candidato presidencial Alejo Véliz, quién era ejecutivo de la Federación de Campesinos de Cochabamba, quién además postuló a la primera diputación departamental por Cochabamba en una doble candidatura. Por su parte el Partido Comunista lograría imponer como segundo candidato a diputado a Marcos Dominic en compensación por el préstamo de la sigla Izquierda Unida (I.U.).

En la elección del resto de los candidatos los sectores sociales tuvieron participación en la elección de sus representantes, siendo los resultados de la elección del 3 de junio de 1977 la siguiente:

Cuadro N° 9
ELECCIONES GENERALES 1997

Partidos	Votación Nacional		Voto Departamental Cochabamba		Circunscripción No. 27 Plurinominal		Circunscripción No. 27 Uninominal	
	Votos	%	Votos	%	Votos	%	Votos	%
ADN	484.705	22,3	86.645	25,6	1.401	6,7	935	4,7
MNR	396.235	18,2	45.239	13,4	808	3,9	931	4,7
CONDEPA	373.528	17,2	13.115	3,9	280	1,3	127	0,6
MIR	365.005	16,8	67.264	19,9	4.629	22,1	2.163	10,8
UCS	350.728	16,10	51.011	15,1	1.682	8,0	1.207	6,0
IU	80.806	3,7	59.036	17,5	11.613	55,5	14.024	70,1
OTROS	126.164	5,8	15.864	4,7	528	2,5	609	3,0
Votación Valida	2.177.171	100	338.203	100	20.941	100	19.006	100

Fuente: Córdoba: 2004.

Con este resultado Evo Morales logró acceder a un curul en el Parlamento Nacional con amplia mayoría por su circunscripción (71%), como también los otros candidatos uninominales campesinos.

El resultado fue celebrado en todo el Trópico de Cochabamba¹⁹, sus dirigentes accedían al poder legislativo²⁰ en forma directa y sin dependencia, ni favor de la vieja izquierda tradicional. Y fue a partir de este triunfo Evo Morales inició una gestión parlamentaria y dirigencial intensiva, ya que el Trópico de Cochabamba sufría todo el rigor de la militarización y erradicación forzosa, para lo cual solo había dos salidas, a corto plazo resistir al “Plan Dignidad” manteniendo con vida las plantas de coca y a las Federaciones del Trópico, y a largo plazo tomar el poder para conservar el derecho al cultivo legal de coca y derrotar al sistema neoliberal oligárquico e iniciar una revolución nacional.

¹⁹ Ref.: Invitación a la gran concentración. El Comité de Coordinación de las Cinco Federaciones del Trópico Cochabambino tiene el agrado de invitar a la gran concentración de bases en la localidad de Chipiriri el día viernes 27 de junio del presente año, con motivo de recordar la masacre de Villa Tunari, Aniversario de Radio Soberanía, y festejo del Triunfo electoral en la Zona Tropical (Coordinadora de las Federaciones, 10 de junio de 1997).

²⁰ Otro de los dirigentes cocaleros que accedía al parlamento como diputado fue David Herrada, quién fue candidato por el Movimiento Bolivia Libre (MBL), años más tarde en el año 2005, Herrada nuevamente sería candidato a diputado uninominal pero por el MAS por un barrio periférico de la ciudad de Cochabamba, ganando nuevamente un curul.

A nivel departamental, también fueron electos otros dos dirigentes campesinos, Román Loayza por la provincia Ayopaya (8 mil votos), y Nestor Guzmán por Aiquile – Mizque (9.251 votos). Lamentablemente quién no logró los votos suficientes para ingresar como diputado nacional fue el candidato presidencial Alejo Véliz, quién a partir de ese momento generó la primera división y ruptura del ASP, ya que acusó a Evo Morales de haber negociado con el MIR instruyendo un voto cruzado que consistió en votar por Evo como candidato uninominal, y por el MIR (Paz Zamora) en la candidatura plurinominal. De esta manera explicaba que a nivel uninominal la circunscripción No. 27 alcanzó el 70,1% y a nivel presidencial se logró tan solo el 55,5%.

Elecciones Municipales de 1999

En tanto el termómetro político aumentaba a favor del desencanto contra el sistema neoliberal y contra el gobierno de Banzer, fruto de las políticas de privatización de los recursos naturales, el desempleo, la inflación, corrupción y la dura represión contra los productores de coca.

La prueba de fuego de un posible cambio y avance político de la propuesta de la izquierda nacional a través del movimiento social campesino e indígena fue nuevamente las elecciones municipales de 1999, donde el Instrumento Político ASP pretendía ocupar el 80% de los municipios rurales de Cochabamba. Sin embargo como mal augurio de los avances, el MBL tomaría la dirección de la CSUTCB (julio de 1998), provocando con ello la división del principal organismo matriz de los campesinos de Bolivia.

Por otra parte, el Instrumento Político ASP mostraba su frágil unidad con las reiteradas denuncias de sabotaje de la Federación Departamental de Campesinos de Cochabamba, a la cabeza de Alejo Véliz. La débil alianza culminaría con la acusación de “narco marcha” (septiembre de 1998) por Véliz a una de las medidas de presión que venían llevando a cabo el sector de los cocaleros. En este sentido, la ruptura se oficializó en el Tercer Congreso Nacional del ASP, en el cual la sigla ASP se quedaba con el sector de Alejo Véliz (noviembre de 1998).

Por su parte las Federaciones del Trópico de Cochabamba y parte de las Provincias de Cochabamba a la cabeza del diputado Román Loayza determinaron crear una nueva propuesta política que fue el Instrumento por la Soberanía de los Pueblos

(IPSP), la misma que sería complementada con la sigla del Movimiento Al Socialismo – MAS-, que fue cedida a los cocaleros en términos incondicionales. Por tanto el nuevo partido de las Federaciones del Trópico de Cochabamba en alianza con la Federación de Campesinos del sector de Román Loayza fue el MAS – IPSP, cuyo proceso se resume a continuación.

- 22 al 24 de enero 1999, Congreso refundacional del MAS, en el que Añez Pedraza entrega la dirección del MAS a las Federaciones del Trópico y Loayza.
- 5 de marzo 1999, Añez Pedraza oficializa ante la Corte, el cambio de dirección ejecutiva del MAS en favor de Evo Morales.
- 22 de marzo 1999, se llama a un Segundo Congreso refundacional del MAS en Oruro, para cambiar la sigla de MAS por el de MAS –IPSP.

Pese al avance en los preparativos de constitución del MAS –IPSP, en medio de la total violencia y violación de los derechos humanos cometidos por el gobierno, en contra de los cocaleros la Corte Nacional Electoral rechazó el cambio de sigla (22 de marzo de 1999). Frente a este hecho el Partido Comunista insistió en mantener la I.U. en alianza con el sector cocalero. Sin embargo las Federaciones del Trópico y Loayza optaron por romper definitivamente con la I.U. (13 de abril de 1999).

El proceso de ajuste de la documentación para el cambio de nombre continuaba (recarnetización, registro de militantes y simpatizantes, agosto de 1999). Sin embargo, por la proximidad de las Elecciones Municipales de 1999, las Federaciones del Trópico y la Federación de Cochabamba, decidieron participar con la sigla del MAS manteniendo sus colores (azul y blanco).

La participación del MAS en el Trópico en la ciudad, y provincias del departamento de Cochabamba tuvo un importante avance, logrando más de 80 concejales a nivel nacional y 40 concejales a nivel departamental, de esta manera el MAS logró ocupar en 1999 un cuarto lugar a nivel departamental, y el noveno lugar a nivel nacional.

Hacia las elecciones nacionales del 2002.

Ya en el año 2000²¹, tras la guerra por el agua en Cochabamba (enero, abril y septiembre del año 2000), y la rebelión Aymara en el Altiplano (septiembre y

²¹ “A partir del año 2000 en Bolivia, fue una especie de resurgimiento de una fuerza latente que es la de la comunidad campesina, agraria, rural e indígena...” (Gutiérrez, 2004a: 139)

octubre del 2000), el MAS toma como consigna la refundación del país a través de la Asamblea Constituyente, y el Referéndum vinculante sobre la nacionalización de los hidrocarburos y el rechazo al ALCA.

En este momento, también emergería el liderazgo campesino de Felipe Quispe (El Mallku) en el Altiplano quién asumió la dirección ejecutiva de la CSUTCB, y develaría la existencia de “las dos bolivias” y fundaría el partido Movimiento Indígena Pachacuti (20 de noviembre del 2000).

Tras la renuncia de Banzer al gobierno (6 de agosto del 2001) asumió la presidencia por sucesión el hasta entonces vicepresidente Jorge Quiroga Ramírez, quién intensificó la violencia en el Trópico de Cochabamba, y propuso la venta de gas a los Estados Unidos, México y Chile, con salida por los puertos de Chile. Entre tanto la crisis económica, desempleo, pobreza y corrupción imperaban en el país.

Estos cambios fueron los elementos claves existentes que marcaron en forma definitiva los resultados de las elecciones nacionales del 2002. Los mismos que junto con otros eventos como la expulsión de Evo Morales del Parlamento por el establishment político, y la campaña para el cierre de los mercados primario de coca en el Trópico de Cochabamba, generó una situación de desgaste y pérdida de legitimidad y credibilidad del modelo neoliberal por parte de la población, que pedía un cambio a su situación de desempleo y pobreza.

Con pocos meses de campaña y en total desproporción económica, el MAS definió sus candidatos en el III Congreso de la Dirección Nacional (30 de marzo del 2002), eligiendo a 6 dirigentes como diputados por el Trópico de Cochabamba.

CANDIDATO PARA ELECCIONES 2002 POR MAS-IPSP

Evo Morales Ayma	PRESIDENTE
Antonio Peredo	VICEPRESIDENTE

CANDIDATO A DIPUTADOS UNINOMINALES DE LA CIRCUNSCRIPCIÓN 27

Evo Morales Ayma	TITULAR	Federación Trópico.
Luis Cutipa	SUPLENTE	Federación Carrasco.

CANDIDATO A DIPUTADO UNINOMINALES DE LA CIRCUNSCRIPCIÓN 28

Jorge Ledesma	TITULAR	Federación Centrales Unidas.
Rolando Vargas	SUPLENTE	Federación Centrales Unidas.

CANDIDATO A DIPUTADOS UNINOMINALES DE LA circunscripción 29

Edmundo Novillo	TITULAR	
Florencio Alarcón	SUPLENTE	Federación Entre Ríos.

CANDIDATO A DIPUTADOS PLURINOMINALES POR COCHABAMBA

Darío Mendoza	TITULAR	
Elena almendras	SUPLENTE	Federación Chimoré.
Emiliano Salcedo	SUPLENTE	

A un mes del día de sufragio, los medios de comunicación guiados por los resultados de encuesta dirigida daba como ganador a Manfred Reyes Villa del NFR, y el MAS aparecía en el cuarto puesto.

3 de mayo 2002 NFR con 23% MNR con 17%, UCS con 8%, MAS con 4%, ADN a 3%

Pese a la campaña mediática, el MAS anunció reiteradamente que alcanzaría entre 20 y 28% (12 de junio). Esta situación de preferencia del MAS, fue confirmada por el Embajador de los Estados Unidos, Manuel Rocha, quién guiado por la impotencia de los candidatos del imperio, amenazó al electorado boliviano para no votar por el MAS.

“Quiero recordarte al electorado boliviano que si elige a los que quieren que *Bolivia* vuelva a ser un exportador de cocaína ese resultado pondrá en peligro el futuro de la ayuda de los Estados Unidos a Bolivia”.

“Muchos otros países aliados en la lucha contra las drogas reaccionarían de la misma manera que los Estados Unidos” (El Deber, 26 de junio 2002).

Pese a esta clara amenaza, el MAS alcanzó en las elecciones del 2002 el segundo lugar, a solo un punto del MNR, culminando de esta manera un paso importante en el largo proceso de cambio de la izquierda nacional a la cabeza del movimiento social cocalero, movimientos campesinos, indígenas y de sectores sociales de las ciudades que respaldaron la propuesta de cambio en contra de la pobreza y exclusión social que sometió el neoliberalismo durante dos décadas.

Cuadro N° 10
ELECCIONES NACIONALES, 1985 – 2002 EN PORECENTAJES

PARTIDO/AÑO	1985	1989	1993	1997	2002	2005
MNR	26,4	23,0	33,8	18,2	22,5	-
ADN	28,6	22,7	-	22,3	3,4	-
MIR	8,9	19,6	-	16,8	16,3	-
CONDEPA	-	11,0	13,6	17,2	-	-
UCS	-	-	13,1	16,1	5,51	-
MBL	-	-	5,1	3,1	-	-
IU	0,7	7,2	0,9	3,7	-	-
PS1	2,2	2,8	-	-	0,7	-
MAS	-	-	-	-	20,9	53,7
MIP	-	-	-	-	6,1	-
NFR	-	-	-	-	-	-
MRTKL	-	-	2,2	-	-	-
LyJ	-	-	-	-	2,7	-
Votos Válidos	1.728.363	1.573.790	1.731.309	2.177.171	2.778.808	-

Fuente: Elaboración en base a datos de Assies, Salman 2002.

Para salvar el sistema neoliberal, todos los partidos de derecha se unieron al MNR en una amplia coalición en contra del MAS para ganar en el Parlamento con una mínima diferencia. Pero en los hechos los resultados de las urnas, dieron la victoria a la izquierda nacional con un 30,4% en total (MAS, MIP, PS-1, LyJ), y la derecha neoliberal alcanzó el 27,7% (MIR, ADN, MIR y CONDEPA). Estos datos demostraban el fin de un ciclo de políticas elitistas a favor de la Oligarquía neoliberal, y los siguientes tres años fueron la última oportunidad de cambio que tuvo la oligarquía junto con sus aliados (Embajada Norteamericana y Transnacionales) para flexibilizar su postura ortodoxa, situación que no fue aprovechada, y por el contrario se mantuvo el uso indiscriminado de la imposición por la fuerza y violencia, en contra del clamor general que pidió y apostó por un cambio.

De esta manera culminaba el rápido ascenso del MAS al poder, y tres años después, luego de arduas y duras luchas políticas el MAS logró el primer lugar con el 53,7% que le dio mayoría en las elecciones nacionales del 18 de diciembre del 2005, con ello tomó el poder, y la esperanza del cambio.

6. CONCLUSIÓN.

Sin duda alguna el conflicto es el momento de conformación y máxima expresión de una organización social, por ello en momentos de extensión y agudización de conflicto, si la organización no logra una resolución que responda a expectativas

mínimas entonces una organización y su movilización queda reducida en sus demandas por el Estado. Por el contrario la organización también puede lograr mayor potenciamiento y cohesión, desarrollando nuevos mecanismos de estructuración e institucionalización en base a elementos identitarios e ideológicos, que permiten mostrar al Estado como enemigo y responsable de su situación. Este es proceso de transición del paso de una organización social hacia un movimiento social (en el caso analizado se tiene por ejemplo la unificación de las seis federaciones) que identifica sus demandas, potencia sus recursos de negociación, actitud contestaria, confrontación y plataforma de propuestas.

Ahora bien, una vez consolidado un movimiento social, un siguiente paso de este proceso de maduración, es el empoderamiento político del movimiento, en el que los miembros del movimiento social pasan a la disputa del control político y administrativo de espacios territoriales locales (caso agencias cantonales, municipios). Para este salto cualitativo, el movimiento social logra construir sólidas redes sociales y políticas con organizaciones políticas constituidas, de tal modo que desarrollan discursos y propuestas políticas alternativas que en base a demandas sectoriales y los imaginarios colectivos, construyen propuestas de desarrollo local, regional y nacional.

Se debe desmitificar también la visión desacreditadora que se da desde niveles externos a los movimientos sociales por su vinculación con instancias políticas partidarias, las mismas que como se vio en el documento, siempre se dieron en el sindicalismo, siendo plenamente aceptada esta participación en tanto y cuanto esta relación se mantenía funcional a la clase política y sistemas de partidos.

Como se ve, hasta acá un movimiento social muestra racionalidad en su proceso de consolidación, su accionar si bien se nutre de espontaneidad al mismo tiempo guarda elementos sólidos de planificación. Asimismo las demandas sectoriales no pierden ni pasan a segundo plano en su prioridades, la misma que va acompañada con una visión más amplia sobre la situación política nacional, sobre problemas estructurales (pobreza, desempleo, ecología, género), de esta manera la visión y accionar local toma connotación de conciencia nacional, dando formación a redes organizacionales con otros movimientos sociales del sector y con otros sectores.

Un siguiente paso cualitativo de consolidación de los movimientos sociales, es la constitución de un movimiento político, que capitaliza toda la experiencia de

gestión y estructura sindical, discurso e ideología subyacente en el movimiento social. De esta manera se genera un proceso de cambio del sujeto de conciencia social hacia la conformación de sujetos militantes de una expresión política.

Asimismo se observa que la expresión de instrumento o partido, no concluye en la negación o destrucción de un movimiento social, por el contrario, este asume una función dual de reivindicación y construcción de propuesta de desarrollo sectorial a nivel local y regional, así como la asimilación de una propuesta política nacional.

Por último podemos decir que los pasos y procesos no son lineales, ya que cada organización puede seguir diferentes vías para constituirse en movimiento social, y esta asume diferentes formas y mecanismos en su constitución como movimiento político, que puede ser indirecto o directo.

En el primer caso tenemos que un movimiento social solo busca como fin demandas sectoriales y locales, para cuyo fin es suficiente contar con buenas relaciones con organizaciones políticas partidarias e instancias del aparato estatal, de esta manera es muy posible que el movimiento social quede cooptado por un partido.

En el segundo nivel, un movimiento social logra ver que la mejor manera de responder a sus demandas sectoriales es la constitución de una organización fuerte, la misma que unida con otros movimientos del sector puede conformar una fuerza política con capacidad de disputar y tomar los niveles de poder local y regional. En estos niveles local y regional, los movimientos sociales emplean sus principios de cultura de organización tales como la participación, toma de decisión, el control social y un sin fin de valores de identidad. En este nivel los movimientos sociales definen internamente al sector de vanguardia, y el rol de los otros movimientos es tomar una cuota de poder y dar el respaldo a la gestión política y administrativa. Lógica que es reproducida en el tercer nivel en el que los movimientos sociales definen la toma del poder a nivel nacional.

Sin duda alguna que el tema de la conformación proceso de consolidación de los movimientos sociales es mucho más completo que el que se muestra en este artículo. Sin embargo considero que el caso descrito del movimiento de los productores de hoja de coca del Trópico de Cochabamba, es muy ilustrativo para poder comprender y desarrollar un nuevo paradigma sobre movimientos sociales, rescatando otras experiencias que se vienen dando, sobre todo en los movimientos indígenas en América Latina.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMORE, Luise; DODGSON, Ricard; GILLS, Barry et. al (2000)“Overturning ‘globalization’: resisting teleology, reclaiming politics”. En GILLS, Barry (ed.) *Globalization and the politics of resistance*. Palgrave, London.
- ASSIES, Willem; Calderón, Marco; Salman, Tom (2002) “Ciudadanía, cultura política y reforma del estado en América Latina”. En Coloquio, Colegio de Michoacán, Instituto Federal electoral Michoacán. Zamora.
- ASSIES, Willem (1994): “Self-determination and the “new partnership”, the politics of indigenous peoples and states”. In Assies and Joekema (Ed.) (1994): *Indigenous peoples experiences with self-government*. IWGIA Document No. 76, Amsterdam.
- BORON, Atilio (2004): “El debate sobre Negri, Hardt y Holloway” En ALBERTANI, Claudio (Coord.): 2004 “Imperio y movimientos sociales en la edad global”. Universidad de la Ciudad de México. México
- BURKE, Peter (1997): *Historia y teoría social*”, Instituto Mora. México
- Córdova, Eduardo (1994) “Movimientos sociales y gestión municipal 1996 – 1999”. Tesis de maestría, UNAM.
- CHIN, Chistine; MITTELMAN, James (2000)“Conceptualizing resistance to globalization”. En GILLS, Barry (ed.) *Globalization and the politics of resistance*. Palgrave, London.
- DELLA Porta, Donatella; DIANI, Mario (1999) “Social movements. An introducción”. London: Blackwell.
- DIRECO (2002): “Coca in numbers, DIRECO”. La Paz.
- DIRECO (2005): “Coca en cifras. Santa Cruz.
- DOUGLAS, Ian (2000) “Globalization and the retreat of the state”. En GILLS, Barry (ed.) *Globalization and the politics of resistance*. Palgrave, London.
- ENGUITA, Mariano (1997): *La perspectiva sociológica. Una aproximación a los fundamentos del análisis social*. Tcnos, Madrid.
- GUN Cuninghame, Patrick (2004): “Ascenso del movimiento y caída del partido – sindicato. Crítica a la teoría marxista clásica de la organización política”. En ALBERTANI, Claudio (Coord.): 2004 “Imperio y movimientos sociales en la edad global”. Universidad de la Ciudad de México. México D.F.

- GUTIERREZ, Raquel (2004a): “La guerra del gas en Bolivia”. En ALBERTANI, Claudio (Coord.): 2004 “Imperio y movimientos sociales en la edad global”. Universidad de la Ciudad de México. México.
- — — (2004b): “El quehacer de la multitud” En ALBERTANI, Claudio (Coord.): 2004 “Imperio y movimientos sociales en la edad global”. Universidad de la Ciudad de México. México.
- KLANDERMANS, Bert (1984) “Mobilization and participation. Social Psychological expansions of resource mobilization theory”. En *American Social Review*.
- PROYECTO UNODC BOL/F57 (2006): Bolivia monitoreo de cultivos de coca, junio 2006. La Paz.
- SANTOS, Boaventura de Sousa (1998): “De la mano de Alicia: lo social y lo político en la postmodernidad”. Uniandes. Bogotá.
- TOURAINE, Alain (2000): “Podemos vivir juntos?”, Fondo de cultura Económica, México, 2da. Ed.
- — — (1978): “Las sociedades dependientes, ensayos sobre América Latina”. Siglo XXI, México.

“PREDICCIÓN DE LA DEMANDA DE TELEFONÍA FIJA A TRAVÉS DE REDES NEURONALES ARTIFICIALES”

MILTON COCA¹

RESUMEN

A pesar de que el tema de la demanda, y particularmente su predicción, es ampliamente trabajado por los economistas, a nivel empresarial aun existen debilidades en su determinación, la falta de información histórica, la falta de una convicción en los beneficios que puede reportar en la toma de decisiones, a los ejecutivos; son los desencadenantes de que cada vez le restemos importancia, olvidándonos de que la estrategia empresarial descansa sobre el concepto de mercado y por su puesto en la demanda. Así, para realizar predicciones de la demanda, tradicionalmente se ha trabajado con el instrumental estadístico frecuentista, pero muy poco, con las herramientas que en este estudio se aplican, las Redes Neuronales Artificiales.

La telefonía fija, un sector muy importante en el desarrollo de las naciones, constituye nuestro objeto de investigación, expresada a través de la predicción de su demanda, en este estudio se pretende comprobar que su comportamiento alcanza el período de madurez, tendiendo a estancarse, a partir de principios de este año, buscado una mayor precisión en la predicción, a través de las nuevas técnicas aplicadas.

Palabras clave: redes neuronales artificiales, demanda, mercado.

¹ Doctorado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Sevilla, España. Profesor Investigador de la Unidad de Estudios de Posgrado e Investigación de la Universidad Autónoma de Guerrero. Calle Pino, s/n. Colonia el Roble, C.P. 39640. Telefono: (52) 744 4876624 ext. 116 e-mail: cocamilton@yahoo.com.mx. Acapulco, Guerrero, México.

INTRODUCCIÓN

Por mucho tiempo, economistas y mercadólogos se han preocupado por analizar, medir y pronosticar la demanda de los bienes y servicios, sobre la cual se han construido teorías completas, llegando a generar grandes preocupaciones en los académicos y ejecutivos de las organizaciones. De hecho, es tarea fundamental, para crear una nueva empresa, introducir y desarrollar nuevos productos o servicios, para modificar la estrategia de marketing, en definitiva para conocer el futuro de los negocios y detectar las oportunidades que presenta el mercado. Incluso, se han desarrollado disciplinas conexas especializadas para tal propósito, como la econometría y la investigación de mercados, pero éstas no tendrían mucho sentido sin las herramientas que permitan ejecutar y desarrollar las señaladas tareas, entre ellas la estadística.

Así, desde el mundo de la estadística aplicada y académica, se ha contribuido y proporcionado el arsenal necesario para operar en los frentes señalados. Las comunidades científicas han prestado particular interés por el campo de aplicación en el área organizacional y de mercado, una muestra de ello es que la Asociación Americana de Estadística dispone de un área especializada para tal propósito, además publica el *Journal of Business and Economic Statistics*, en el que se publican las investigaciones y avances sobre el tema en cuestión. Esta preocupación por realizar pronósticos y predicciones con mayor precisión, han llevado a los investigadores a incursionar en áreas no muy exploradas por las ciencias sociales y la estadística, entre ellas el ámbito de la Inteligencia Artificial, particularmente, las Redes Neuronales Artificiales (RNAs). La consideración y disponibilidad de grandes contingentes de información, incluyendo el desarrollo computacional hacen que las RNAs constituyan una alternativa muy seria, para satisfacer las exigencias que plantean los problemas de análisis medición y predicción, en nuestro caso de la demanda de mercado.

El análisis del mercado, por consiguiente el de la demanda, es un tema estratégico fundamental, ya que sin éste toda estrategia empresarial deja de tener sentido alguno, sobre todo si la empresa se precia de encontrarse orientada al cliente. El autor, considera que es de capital importancia poner mayor énfasis en su tratamiento y discusión, trabajar con mayor profundidad el tema, para hacer que académicos y organizaciones nos habituemos a analizar la demanda y, en

consecuencia, actuar de forma más efectiva, desde luego con menor riesgo e incertidumbre, y no dejarse llevar por las impresiones, los sentimientos y los golpes de suerte para saber si un mercado es atractivo o no (Coca, 2006).

Bajo este preámbulo, el objetivo central de este estudio es determinar la posibilidad de predicción de la demanda de mercado de telefonía fija, en México, a través de la aplicación de Redes Neuronales Artificiales (RNAs), desde una perspectiva operativa. Para alcanzar dicho objetivo, el trabajo se ha organizado en cinco apartados: el primero presenta el marco contextual en el que se describe, brevemente, el ámbito en que se realiza la investigación empírica, la telefonía fija en México; el segundo, introduce los aspectos metodológicos aplicados en el estudio; por su parte el tercer punto trata sobre los aspectos teóricos considerándose aspectos sobre la demanda, como sobre las RNAs; el cuarto epígrafe presenta los resultados de la investigación; finalmente, en el quinto punto presentamos las conclusiones del estudio.

1. MARCO CONTEXTUAL

En 1876 se logra la primera transmisión de voz mediante un aparato telefónico, inventado por Alexander Graham Bell, luego Heinrich Hertz descubre las ondas electromagnéticas en 1887; pero no fue hasta el siglo XX, cuando se inventan los tubos al vacío y con él, el surgimiento de la electrónica. Con estos avances, la comunicación y transmisión de datos revolucionan. Un poco más adelante, se originan las redes de computadoras, y se lanzan al espacio los primeros satélites artificiales. Actualmente los satélites de comunicación utilizados para la comunicación telefónica y la transmisión de datos digitales e imágenes de televisión, son los más importantes. Así, se da lugar a un concepto de telecomunicación, como un conjunto de medios de comunicación a distancia, transmisión de palabras, sonidos, imágenes o datos en forma de impulsos o señales electrónicas o electromagnéticas (Rodríguez, 2000).

El sector de las telecomunicaciones, constituye una de las industrias con cambios acelerados en términos de tecnologías, innovación en el servicio y estructura industrial. Las nuevas tecnologías “disruptivas²” tienen la capacidad de cambiar

² En este trabajo se entiende por “disruptivo” como aquello que produce una ruptura brusca.

completamente las redes económicas y la provisión de los servicios, tanto que, en el futuro los nuevos entrantes vendrán sin la carga de sistemas de redes, y pueden poner en marcha el servicio de banda ancha y proporcionarlos a un costo inferior que los operadores existentes. La nueva generación de redes tecnológicas basadas en la transmisión por fibra óptica y conmutación con protocolos de Internet, son los que reducen dramáticamente los costos unitarios de las transacciones en telecomunicaciones. Los modelos tradicionales de provisión de servicios separados desaparecerán, para abrir camino a una convergencia abierta de una nueva generación de redes, una sola red para todos los servicios. Los modelos de negocios de la nueva generación de redes, son una realidad (Ovum, 2002). Así, entre las principales organizaciones líderes en telecomunicaciones a nivel mundial, están: AT&T y Verizon de Estados Unidos; Deutch de Alemania; Telefónica de España; TIM de Italia; y NTT DoCoMo de Japón, entre otras (Rodríguez, 2000).

En México, el crecimiento de las telecomunicaciones, en los últimos años se ha acelerado, de 1988 al 2004, su Valor Agregado Bruto (VAB) sectorial, se ha multiplicado por más de 7 veces, con un crecimiento anual promedio del 13.4 por ciento. En ese lapso, el VAB de las telecomunicaciones pasó de representar el 1 por ciento del VAB total del país, al 4.8 por ciento. Esta evolución es especialmente notable a partir de la privatización de la telefonía en 1990, y en especial del inicio de la competencia en 1996 (García, 2007: 6). Sin embargo, durante el tercer trimestre del 2006 el sector, registró un crecimiento de 16.7 por ciento con relación al mismo periodo del 2005, lo que representa una ligera reducción con respecto a la tasa observada el trimestre inmediato anterior. Pero, dicho incremento se compara favorablemente con el experimentado por la economía en su conjunto, que fue de 4.6 por ciento durante el trimestre en cuestión. En términos generales, los diferentes sectores que integran la industria de las telecomunicaciones crecieron 17.1 por ciento durante los primeros nueve meses del año en curso, cifra menor a la alcanzada un año antes, que fue del 22.9 por ciento (Cofetel, 2006).

En su momento, la telefonía fija solía ser sinónimo de telecomunicaciones, representaba prácticamente a todo el sector. En la actualidad, ha perdido importancia, pero es todavía el componente más importante. Por ello, la penetración del servicio fijo sigue siendo el indicador simple más representativo de la evolución general de las telecomunicaciones en los distintos países. Incluso, se sostiene que los países con una extensa red fija tienden a ser los más avanzados en la adopción

de teléfonos móviles (García, 2007 y Gruber & Verboven, 2001). En México, Telmex (Teléfonos de México), por muchos años, fue la empresa encargada de entregar el servicio telefónico a los mexicanos, inicialmente a cargo del Estado. Por mucho tiempo, se caracterizó por ser un monopolio, único productor de este servicio. Si bien, una característica de la telefonía fija, es su importante inversión en las redes extendidas y sus centrales telefónicas, este hecho hace que se la califique como monopolio natural (Newbery, 1999). En la práctica, todos los operadores, deben utilizar las redes de telefonía fija, sin la cual sería difícil atender a sus usuarios, Telmex, hasta nuestros días puede ser calificada aún como monopolio, aunque sus competidores, sobre todo de sustitutos como la telefonía móvil, vienen librando duras batallas para despojarlo de esa posición privilegiada (Lugo & Zurita, 2004).

La evolución de la telefonía fija en México, al igual que en muchos otros países, desde hace algunos años ha venido descendiendo paulatinamente. Durante el tercer trimestre del año 2006 se instalaron aproximadamente 163 mil líneas fijas, por lo que el número total ascendió a más de 20 millones. Esta cifra, significa un incremento de 6 por ciento respecto al mismo periodo de 2005, lo que se traduce en un leve retroceso en relación con el trimestre anterior. En este sentido, Telmex dio de baja cerca de 331 mil líneas, contra 174 mil bajas hace un año. La intensa competencia de operadores celulares explican, en parte, el proceso de desaceleración que este sector ha mostrado desde el cierre de 2004 (Cofetel, 2006). En términos de teledensidad, México registra 19.1 líneas por cada 100 habitantes hasta el 2006.

2. ASPECTOS METODOLÓGICOS

El desarrollo de una aplicación de RNAs debe seguir una secuencia metodológica, la que fue adaptada, considerando los pasos que sugieren Martín del Brío y Sanz (2006: 212-219). Estos pasos, consideran los siguientes puntos: planteamiento del problema, requerimientos del sistema, revisión bibliográfica, elección del modelo de RNA, datos disponibles y selección de variables relevantes, elección de los conjuntos de aprendizaje y test, preprocesamiento, proceso de entrenamiento y evaluación de los resultados. Estos puntos fueron considerados a lo largo y extenso del desarrollo del presente trabajo.

Así, si bien la pregunta de investigación que guía el trabajo se formula como ¿Es posible pronosticar la demanda de telefonía fija, a través de la aplicación de Redes Neuronales Artificiales?, se formulan los siguientes objetivos:

- Determinar la posibilidad de predicción de la demanda de mercado de telefonía fija, a través de RNAs
- Determinar el modelo de RNA más adecuado para predecir la demanda de mercado de telefonía fija en México.
- Efectuar las comparaciones entre el comportamiento de la demanda real y los valores estimados a partir de la aplicación del modelo RNA seleccionado

Por otro lado, la justificación del estudio se centra en las debilidades de las técnicas tradicionales para efectuar pronósticos, entre ellas las técnicas de regresión, particularmente la regresión multivariada. Las limitaciones, más comunes, del análisis de regresión múltiple se pueden sintetizar en los siguientes puntos: *Su naturaleza lineal*, quizás la desventaja más crítica del modelo, dado que la mayoría de los problemas a tratar son de naturaleza no lineal (Márquez, Hill, Worthley & Remus, 1991; Bell, DeTienne & Joshi, 2003). *La especificación del modelo*, convencionalmente el modelo está especificado por anticipado, es decir se asume que un hecho es lineal, que puede ser incorrecto (Duliba, 1991; Bell, DeTienne & Joshi, 2003). *Asunciones de la regresión*, sobre todo con el error, distribución gaussiana, media cero, independencia y varianza constante, condiciones requeridas para derivar en la función de regresión de mínimos cuadrados; estas asunciones no son verdaderas en muchos casos (Wang, 1998; Bell, DeTienne & Joshi, 2003). *No adaptable*, hace referencia a que la forma general de la ecuación no puede ser cambiada, tampoco puede operar con partes de los datos de manera diferente (Bell, DeTienne & Joshi, 2003). *Conocimiento de la distribución subyacente*, generalmente la tendencia de los datos es a formar grupos alrededor de ciertas regiones y sesgados con ciertas variables, frente a ello los modelos de regresión asumen que la población sigue una distribución Gaussiana, desde luego una expectativa irreal para muchos casos (Jospeh, Wang & Shieh, 1992; Bell, DeTienne & Joshi, 2003). *Multicolinealidad*, significa un alto grado de correlación entre dos o más variables y constituye uno de los mayores defectos en la práctica de la regresión (Walter & Levy, 1979; Bell, DeTienne & Joshi, 2003). Entre otras limitaciones de la regresión se encuentran la generación de un número no manejable de ecuaciones de regresión candidatas, ignora el signo, la magnitud y la

significancia de los coeficientes de regresión individuales; además es especialmente inepta para tratar con los *outliers* en el conjunto de datos; finalmente, las ecuaciones de regresión pueden estar distorsionadas cuando se tienen datos *missing* y con entornos complejos o contaminados (Johnson, 1989; Denton, 1995; Márquez et al, 1991).

Para la aplicación de las RNAs se eligió el sector de la telefonía fija, por encontrarse en una situación muy particular frente al desarrollo de la telefonía celular, cuyas tendencias hacen prever que en un mediano plazo su efecto sea devastador para la telefonía fija. Para cuyas predicciones se recurrió, a fuentes de información secundaria entre ellas, la Comisión Federal de Telecomunicaciones, el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática y el Banco de México, cuyas bases de datos fueron las proveedoras de la información trimestral de las variables de interés para operar con el pronóstico de la demanda de telefonía fija. Asimismo, y luego de una exhaustiva revisión de los estudios anteriores se determinó aplicar el Perceptron Multicapa (MLP), con aprendizaje por retropropagación, para cuyo efecto, evaluando los programas informáticos disponibles en el mercado, comerciales y no comerciales, nos decantamos por Dyane (Santesmases, 2005) en su tercera versión, exclusivo para la investigación dentro del área del marketing y las ciencias sociales.

3. ELEMENTOS TEORICOS

3.1. La demanda de mercado

La demanda, puede ser definida como el número de unidades de un bien o servicio en particular que los consumidores esperan y pueden comprar bajo condiciones explícitas de tiempo, lugar, precio, y otras condiciones. Esto significa que es una función de un número de variables independientes, determinantes o explicativas de la demanda que puede ser expresada como una ecuación algebraica, una gráfica o una tabla (Seo, 1991: 147). Sin embargo, también se puede definir como las cantidades de un bien o servicio que la gente se encuentra dispuesta a comprar a distintos precios dentro de un cierto período, al mantenerse constantes otros factores distintos al precio (Keat & Young, 2004, 79). En esta definición, tómese en cuenta que la palabra “dispuesta” implica que los consumidores están preparados para comprar un bien o servicio, porque disponen tanto de la intención (tienen

preferencia por el bien o servicio) como la capacidad (cuentan con el ingreso suficiente como para acceder al bien o servicio en cuestión) para adquirirlo. Estas definiciones, suponen un salto implícito de una demanda individual o del consumidor hacia una demanda de mercado, ésta última, entendida como el agregado de las diferentes demandas individuales (Tansini, 2003).

Las definiciones del anterior párrafo constituyen el punto de vista estrictamente económico, el que permite hablar de una demanda individual y una de mercado, teniendo en cuenta la teoría económica de la conducta del consumidor desde el enfoque microeconómico (Frank, 2001). Así, se supone que los cambios en los precios originan cambios en las cantidades demandadas; pero por su parte, los cambios en los determinantes diferentes del precio, originan cambios en la demanda. Estos factores, denominados determinantes de la demanda no basados en el precio pueden ser, entre otros: los gustos y las preferencias, los ingresos, el precio de los productos relacionados, las expectativas futuras y el número de compradores (Keat & Young, 2004: 80-83). Esto no significa que no se puedan considerar otras variables condicionantes, o determinantes de la demanda, esta variabilidad de las variables, se halla en función de los productos o servicios considerados u objeto de análisis.

El concepto de mercado, por su parte, viene a ser crucial para el análisis de la demanda, sobre el que se desarrollaron teorías económicas muy importantes, el Diccionario de Economía y Finanzas de la EUMED (2004), en términos generales, señala que el mercado es el contexto dentro del cual toma lugar la compra y venta de mercancías, o donde se encuentran quienes demandan bienes y servicios con quienes los ofrecen. Aunque en castellano la palabra mercado designa frecuentemente el lugar físico donde se dan tales transacciones, el concepto económico es mucho más abstracto: se refiere al conjunto de interacciones humanas que, si bien tienen algún punto espacial de referencia, no deben por fuerza limitarse a un lugar determinado. Según Kotler y Keller (2006), se puede utilizar una terminología propia de marketing, y desde un punto de vista mucho más operativo, se entiende que: *Mercado*, es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto; *Mercado Potencial*, conjunto de clientes que manifiestan un grado suficiente de interés en una determinada oferta de mercado; *Tamaño de Mercado*, depende del número de compradores que pudieran existir para una oferta de mercado en particular (está en función del interés y los ingresos para

la adquisición de las ofertas de mercado); *Mercado Disponible*, definido por el conjunto de consumidores que tienen interés, ingresos y acceso a una oferta de mercado específica; *Mercado Disponible Calificado*, conjunto de consumidores que tienen interés, ingresos, acceso y cualidades que concuerdan con la oferta de mercado en particular; *Mercado Meta* o “mercado al que se sirve”, es la parte del mercado disponible calificado que la empresa decide captar; *Mercado Penetrado*, llamado “mercado en el que se incursiona”, es el conjunto de consumidores que ya ha comprado el producto. Véase las publicaciones de Kotler (Kotler, 1993; Kotler, 1996; Kotler, Armstrong, Saunders & Wong, 2000; Kotler & Armstrong, 2001; Kotler, 2000; Kotler 2002).

Entonces, con una perspectiva más operativa adoptamos un enfoque de marketing para definir la demanda de mercado. Esta adopción se fundamenta, básicamente, porque al interior de las estructuras organizativas de las empresas, normalmente las áreas funcionales responsables de analizar el mercado y estudiar la demanda, son las de marketing, practicando un marketing estratégico. Entonces en esta misma línea, Kotler y Keller (2006: 127), establecen que existen 90 clases o niveles de análisis de la demanda, considerando tres niveles o dimensiones generales: nivel de producto (seis), nivel espacial (cinco) y nivel temporal (tres). Éste enfoque es el que ha predominado en el accionar del marketing a lo largo de los últimos años. Por consiguiente, centrando nuestra atención en el mercado y entendiéndola como un “conjunto de personas, individuales u organizadas, que necesitan un producto o servicios determinado, que desean o pueden desear comprar y que además tienen capacidad, económica y legal, para comprar” (Santesmases, Sánchez y Valderrey, 2003: 125), es que se puede hablar de un análisis y/o medición de la demanda de mercado o de empresa. Por su parte, específicamente, el pronosticar la demanda implicara el conocimiento del comportamiento actual y pasado de la demanda, así como de las variables que influyen en dicho comportamiento; entonces se podrá realizar una previsión del nivel de la demanda en el futuro (Santesmases, Sánchez y Valderrey, 2003). Por tanto, para medir la demanda, existen diferentes instrumentos y herramientas desarrolladas a la fecha, entre las que más se utilizan se resumen en el Cuadro N° 1. Recordemos que en este trabajo se pretenden utilizar herramientas, diferentes a las tradicionales, para pronosticar la demanda. Las Redes Neuronales Artificiales.

Cuadro N° 1

Cuadro N° 1 Medición de la demanda			
Medición de la Demanda	Potencial de la Demanda	Métodos de Desplazamiento	Datos de fuente secundaria específica o relacionada, con datos directos e indirectos.
		Métodos de Consolidación	Agregado o consolidación de los datos desde el cliente o nivel de cuentas hasta la industria o nivel de mercado.
	Pronósticos de la Demanda	Métodos Cualitativos	Opinión ejecutiva, estimativos de la fuerza de ventas y distribuidores, incluyendo encuestas de compradores o consumidores.
		Métodos de Series de Tiempo	Promedios móviles, suavización exponencial y descomposición de series de tiempo.
		Métodos Causales	Indicadores dominantes y modelos de regresión.

Fuente: Kinnear y Taylor (2000: 720 - 724)

3.2. Redes Neuronales Artificiales

Una Red Neuronal Artificial, partiendo de aquella similitud con las neuronas biológicas que trabajan en conjunto, conforman redes altamente especializadas, generando un elevado poder sinérgico para la resolución de problemas concretos. Entonces, siguiendo el enfoque de Isasi y Galván (2004: 7), una red neuronal, gráficamente identificada se representa por neuronas interconectadas, simulando a las células biológicas, denominándose patrón de conectividad o arquitectura de la red. Así una red multicapa, constituye la estructura básica de interconexión. En general, en un primer nivel se encuentran las células de entrada, las que reciben los valores de unos patrones representados como vectores que sirven de entrada a la red, luego se presentan una serie de capas intermedias, denominadas capas ocultas, cuyas unidades responden a rasgos particulares que pueden aparecer en los patrones de entrada; posteriormente, se tiene la capa o nivel de salida. En general, su funcionamiento se desarrolla a través de cada interconexión entre las unidades de proceso, que actúan como rutas de comunicación, a través de estas interconexiones viajan los valores numéricos de una célula a otra. Estos valores son evaluados por los pesos de las conexiones; estos pesos, se ajustan durante la fase de aprendizaje, para producir una RNA.

El perceptrón, constituye uno de los modelos de RNAs más populares y más utilizados en los últimos años, son redes unidireccionales, *feed-forward*, cuyo aprendizaje es del tipo supervisado. Su desarrollo, esta repleto de anécdotas científicas y una secuencia de redescubrimientos, marcado por dos grandes etapas: la etapa del perceptron simple y la del perceptron multicapa, este último acompañado de un proceso de aprendizaje innovador que marca un hito importante en el desarrollo, simplicidad y aporte científico al campo de la Inteligencia Artificial. A continuación un resumen de las particularidades del perceptrón multicapa, modelo de RNA que se aplica en nuestro caso.

El perceptron que incluye capas ocultas, es denominado Perceptron Multicapa o Multinivel (MLP por sus siglas en inglés). Se la define como red unidireccional hacia adelante, *feedforward*, compuesto por una o varias capas de neuronas ocultas entre las de entrada y salida. En la capa de entrada, cada neurona corresponde a un conjunto de datos de entrada, procedentes del exterior, mientras que en el resto de las capas los datos procederán de las neuronas de la capa previa. Generalmente, todas las neuronas de una capa están conectadas a todas las neuronas de la siguiente capa. Cada neurona conlleva su umbral correspondiente, que en el caso del MLP suele tratarse como una conexión más a la neurona, cuya entrada es constante e igual a 1 (Isasi & Galván, 2004). Asimismo, las neuronas de las capas ocultas y la capa de salida calculan sus entradas como la suma ponderada de los valores, que provienen de la capa anterior, por los pesos; donde la activación de cada una de las neuronas se determina aplicando su función de activación respectiva. En este caso, las neuronas de las capas ocultas llevan una función de tipo sigmoide, esto con el propósito de minimizar la función de error asociada al modelo, a través de la retropropagación del error, o regla Delta Generalizada, es decir un algoritmo de descenso por el gradiente, el que requiere funciones de activación derivables, por lo que la opción es el uso de la activación de tipo sigmoideo (Pérez & Martín, 2003). Entonces, el entrenamiento habitual de una red MLP es a través de la retropropagación (BP por sus siglas en inglés), aunque también se puede recurrir al gradiente conjugado, algoritmos cuasi-newton o algoritmos genéticos.

En la estructura de un MLP con una sola capa oculta (para nuestro estudio, es la que nos interesa), la capa de entrada estará constituida por " m " neuronas, la capa oculta por " h " neuronas, y la capa de salida por " n " neuronas. Entonces, un MLP formado por tres capas, matemáticamente, se estructura de la siguiente manera:

- a. Los valores de entrada $x_1, x_2, \dots, x_m$ con sus pesos, $w_{11}, w_{12}, \dots, w_{1h}; w_{21}, w_{22}, \dots, w_{2h}; \dots, w_{m1}, w_{m2}, \dots, w_{mh}$, asociados a sus conexiones con las “ h ” neuronas de la capa oculta, y $v_{11}, v_{12}, \dots, v_{1n}; v_{21}, v_{22}, \dots, v_{2n}; \dots, v_{h1}, v_{h2}, \dots, v_{hn}$, los pesos sinápticos asociados a las conexiones entre las neuronas de la capa oculta con las n neuronas de salida.
- b. Los valores $z_1, z_2, \dots, z_h$ que salen de las neuronas de la capa oculta se pueden expresar de la siguiente manera:

$$z_k = g \left(\sum_{i=0}^m w_{ik} x_i \right) \quad , \quad k = 1, 2, \dots, h$$

Siendo “ g ” la función de activación de la capa oculta, donde se introduce una neurona ficticia de entrada, x_0 , con valor igual a 1, denotándose los valores umbrales de las neuronas de esta capa por $-w_{0k}$.

- c. Finalmente, los valores de salida $y_1, y_2, \dots, y_n$ que se obtienen de la red y vienen dados por:

$$y_j = f \left(\sum_{k=0}^h w_{kj} z_k \right) = f \left(\sum_{k=0}^h v_{kj} g \left(\sum_{i=0}^m w_{ik} x_i \right) \right) \quad j = 1, 2, \dots, n,$$

f es la función de activación de la capa de salida, donde se introduce una neurona oculta ficticia, z_0 , con valor igual a 1, denotándose los valores umbrales de las neuronas de esta capa por $-v_{0j}$.

Entonces de esta estructura se deduce que el número de parámetros de un MLP con una capa oculta es $h(m + n + 1) + n$.

Utilizando el enfoque de Isasi y Galván (2004), presentamos a continuación la llamada “propagación” proceso explicado de diferente manera. Cada neurona de la red procesa la información recibida por sus entradas y produce una respuesta o activación que se propaga, a través de sus conexiones, hacia las neuronas de la siguiente capa.

Las expresiones para calcular las activaciones de las neuronas de la red son como se indican a continuación:

- Sea un MLP con “C” capas (C-2 capas ocultas) y n_c neuronas en la capa c , para $c = 1, 2, \dots, C$
- Sea $W^c = (w_{ji}^c)$ la matriz de pesos asociada a las conexiones de la capa c a la capa $c+1$ para $c = 1, 2, \dots, C-1$, donde w_{ji}^c representa el peso de la conexión de la neurona i de la capa c a la neurona j de la capa $c+1$
- Sea $U^c = (u_i^c)$ el vector de umbrales de las neuronas de la capa $c = 2, \dots, C$.
- Se denota a_i^c a la activación de la neurona i de la capa c .

Entonces procediendo a su cálculo:

- Activación de las neuronas de la capa de “entrada” (a_i^1). Las neuronas de la capa de entrada se encargan de transmitir hacia la red las señales recibidas del exterior.

$$a_i^1 = x_i \quad \text{para } i = 1, 2, \dots, n_1$$

Donde $X = (x_1, x_2, \dots, x_{n_1})$ representa el vector o patrón de entrada a la red.

- Activación de las neuronas de la capa “oculta” c (a_i^c). Las neuronas de la capa oculta procesan la información recibida aplicando la función de activación “ f ” a la suma de los productos de las activaciones que recibe por sus correspondientes pesos, así se tiene:

$$a_i^c = f \left(\sum_{j=1}^{n_{c-1}} w_{ji}^{c-1} a_j^{c-1} + u_i^c \right) \quad \text{para } i = 1, 2, \dots, n_c \text{ y } c = 2, 3, \dots, C-1$$

Donde son las activaciones de las neuronas de la capa $c-1$.

- Activación de las neuronas de la capa de “salida” (a_i^C). Su activación viene dada por la función de activación “ f ” aplicada a la suma de los productos de las entradas que recibe por sus correspondientes pesos, que se expresa de la siguiente manera:

$$y_i = a_i^C = f \left(\sum_{j=1}^{n_{C-1}} w_{ji}^{C-1} a_j^{C-1} + u_i^C \right) \quad \text{para } i = 1, 2, \dots, n_c$$

Donde $Y = (y_1, y_2, \dots, y_{n_c})$ es el vector de salida de la red.

La función f , llamada función de activación, en el MLP, es una función de tipo sigmoideal y de tipo tangente hiperbólica, como las más utilizadas. Poseen como imagen un rango continuo de valores dentro de los intervalos $[0,1]$ y $[-1,1]$, respectivamente.

A modo de síntesis se puede señalar que el MLP define, a través de sus conexiones y neuronas, una función continua no lineal del espacio R^n_i (espacio de los patrones de entrada) al espacio R^n_c (espacio de los patrones de salida). Que se puede expresar como: $Y = F(X, W)$ Donde Y es el vector formado por las salidas de la red, X el vector de entrada, W el conjunto de todos los parámetros de la red (pesos y umbrales) y F es una función continua no lineal.

4. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. La información de entrada

Considerando la necesidad de información histórica y los estudios anteriores (CTC, 2004; Larraín & Quiroz, 2003; Weingarten & Benito-Martín, 1994; Sugolov, 2005 y Pita & Cadima, 2001), respecto de las variables independientes para efectuar pronósticos sobre la demanda de telefonía fija, se tomaron en cuenta las siguientes variables:

- *Variable dependiente*: datos históricos trimestrales de la demanda de líneas telefónicas fijas (DTF, cantidad de líneas fijas por cada cien habitantes) a partir de enero del 2001 a septiembre del 2006.
- *Variables independientes*: datos históricos trimestrales comprendidos en el período de enero del 2001 a septiembre del 2006, de usuarios de telefonía celular (DTC, cantidad de usuarios de telefonía celular por cada 100 habitantes), producto interno bruto (PIB, tasa de crecimiento real desestacionalizada), indicador global de la actividad económica (IGAE, base marzo de 2001), índice nacional de precios al consumidor (INPC, base marzo de 2001), la tasa de desocupación nacional (TDN) y el índice de confianza del consumidor (ICC, base marzo de 2001).

Todas las variables utilizadas en el modelo neuronal fueron transformadas escalarmente. Esto supuso estandarizarlas. A cada valor de la variable se le restó su media y se dividió su resultado por la desviación típica, así se obtuvo la nueva variable tipificada o normalizada. Aunque, también se opero de forma directa con los valores originales de las variables, a modo de pruebas. Con el propósito de alcanzar los objetivos del estudio y demostrar que el modelo de RNA aplicado es

capaz de realizar predicciones, se procedió a realizar las estimaciones de las variables explicativas (DTC, PIB, IGAE, INPC, TDN e ICC) para 12 trimestres, a través de regresiones ajustadas a sus respectivas funciones, a partir de su mejor correlación.

4.2. Entrenamiento de la red

El aprendizaje o entrenamiento de una RNA es el proceso por el cual las neuronas ajustan sus respuestas, es decir se cambian los pesos y el umbral, para que los resultados de la red se ajusten a los esperados (Santesmases, 2005). Entonces, partiendo de esta consideración a continuación nos dedicamos a trabajar con los datos para realizar el análisis correspondiente.

- a) *Conjunto de entrenamiento y evaluación*: se disponen de 23 datos históricos para cada una de las variables por trimestres, por tanto se opta por tomar todos los casos como conjunto de entrenamiento. Sin embargo, para el conjunto de evaluación, se consideran 35 casos, es decir los 23 originales y los 12 restantes que serían estrictamente las predicciones que realizaría el MLP.
- b) *Tasa de entrenamiento y momento*: teniendo en cuenta que la tasa de entrenamiento y el momento afectan a la velocidad y tiempo de entrenamiento, así como a los pesos, se ensayo con varios valores, los que no afectaron sustancialmente a los resultados finales de la red. Por lo que se optó por dejar con los valores por defecto del software que son: tasa de entrenamiento inicial de 1 y final de 0,7. Para el caso del momento decidimos por la misma opción, dejando los valores por defecto del software: momento inicial de 0 y final de 0,3.
- c) *Neuronas ocultas e iteraciones*: se eligió trabajar con un MLP de una sola capa oculta, en esta capa se decidió introducir 4 neuronas, luego de algunas pruebas y modificaciones. Con las iteraciones sucedió lo mismo se probaron diversas iteraciones, ya el que el software así lo permitía, al final se obtuvo los valores óptimos con la iteración 88890.

En resumen, los valores óptimos del entrenamiento de nuestro modelo neuronal se presentan en el Cuadro N° 2.

4.3. Predicciones de la demanda

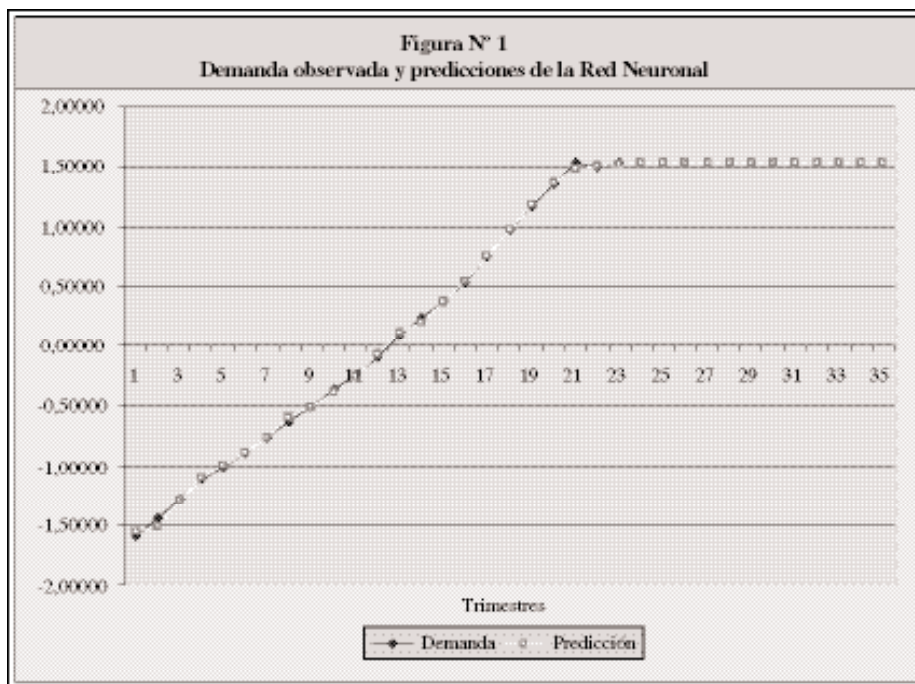
Las predicciones se realizaron teniendo en cuenta una serie de estadísticas que manifiestan la aceptación de los resultados emitidos por la RNA aplicada, y que nos lo proporciona el software utilizado, estas estadísticas, son sobre el conjunto evaluado y los valores output, es decir sobre las predicciones, los que se presentan en el Cuadro N° 3.

Cuadro N° 2 Valores óptimos del entrenamiento	
Datos históricos (todas las variables)	23 casos
Conjunto de entrenamiento	23 casos
Conjunto de evaluación	35 casos
Tasa de entrenamiento	0,7
Momento	0,3
Error cuadrático medio (ECM) mínimo:	0,0085372273
Iteraciones (en la que se obtuvo el ECM mínimo)	88.890

FUENTE: Adaptaciones propias a partir de los resultados emitidos del software.

Cuadro N° 3 Estadísticas de la variable <i>Output</i>	
Media	0,0000
Desviación estándar	0,810
Media de los errores de estimación	0,5249
Desviación estándar de los errores	0,7289
Ratio D.E. errores/output	0,8992
Correlación estim/output	0,7431

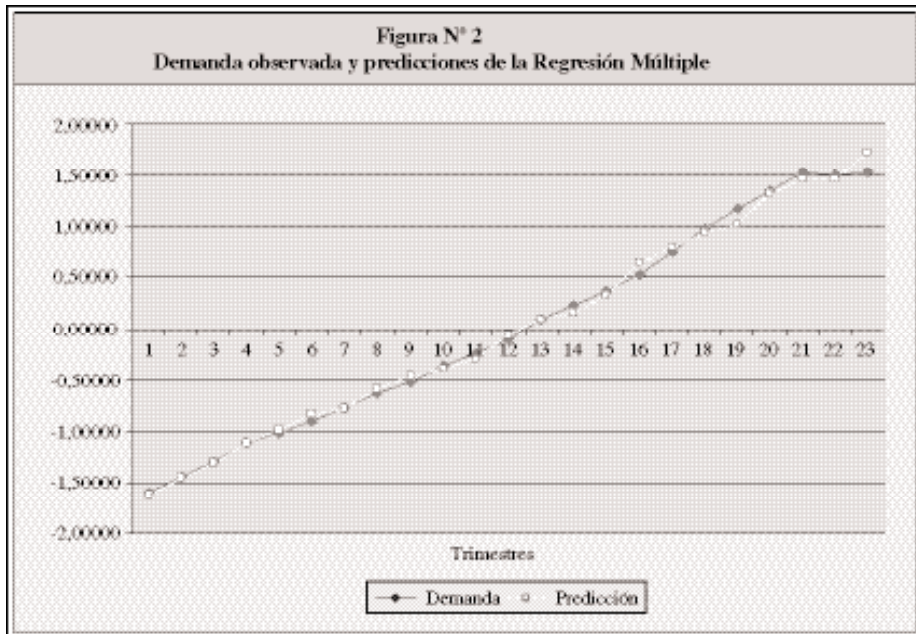
FUENTE: Adaptaciones propias a partir de los resultados del Software.



FUENTE: Elaboración propia con los resultados de las predicciones.

Observando la Figura N° 1, las predicciones son muy precisas, sobreponiéndose casi totalmente los valores fruto de la predicción y los valores observados hasta el trimestre 23, y luego se nota el comportamiento que seguirá la demanda en el futuro, que en cierta medida alcanzara una estabilidad, esto puede explicarse por el comportamiento del entorno y otros aspectos que hacen a la telefonía fija como una opción, sino como una obligación, aunque permanecerá estancada. Es decir, los habitantes mexicanos, para acceder a un teléfono fijo deben cubrir ciertos montos iniciales, relativamente altos, ésta inversión es la que hace que los clientes actuales no renuncien a dichos montos y desde luego al teléfono fijo y sus servicios. Por otro lado, la convergencia de las telecomunicaciones puede lograr cierta reconversión del producto telefonía fija, incluyendo nuevos servicios, entre los que se cuentan aparatos telefónicos tecnológicamente mejorados, servicios de valor agregado como correo de voz, contestador automático, etc. Pero, quizás la posibilidad de que los pares de cobre, conectados a la fibra óptica, se potencialicen para brindar no solo servicios de voz, si no también, como ya se lo hace, servicios de banda ancha,

televisión a la carta, y videoteléfono; sea la razón más importante para mantener su demanda. Estos aspectos, pueden hacer que en un mediano plazo la demanda de telefonía fija, de alguna manera se mantenga estable, con una ligera tendencia hacia la baja.



FUENTE: Elaboración propia con los resultados de las predicciones.

Con el solo propósito de ilustrar la eficiencia con la que actúan las RNAs, en este caso el MLP, sobre otra alternativa de predicción como lo es la Regresión Múltiple, nos permitimos trabajar con las variables objeto de análisis, cuyos resultados no son muy alentadores frente a los resultados de nuestro MLP. En esta prueba, si bien encontramos un coeficiente de correlación múltiple de 0,998, el coeficiente de determinación (R^2) de 0,995 y un coeficiente R^2 ajustado de 0,994 notaremos en la Figura N° 2 que las estimaciones no son muy buenas.

5. CONCLUSIONES

Considerando nuestro problema de investigación y los objetivos planteados, presentados en el apartado metodológico, se concluye que:

- Con plena convicción, es posible pronosticar y/o predecir la demanda de telefonía fija a través de la aplicación de RNAs. Para ello, tal como se vio, es suficiente recurrir a un MLP con una sola capa oculta y con aprendizaje por retropropagación. Si bien esta conclusión puede resultar obvia, por las propiedades y características que tiene un Perceptron Multicapa, a la fecha se tienen contados estudios que señalan que esto es posible, ya que la mayoría afirma que las RNAs, solo están limitadas a resolver problemas que conllevan grandes contingentes de información. En la actualidad, con la amplia variedad de software comercial y no comercial las predicciones se han hecho relativamente sencillas, ya que antiguamente era necesario desarrollar programas informáticos, con iteraciones propias, para resolver cada problema en particular.
- Si bien se realizaron pruebas con algunas arquitecturas diferentes a una MLP, la literatura y los estudios realizados, incluyendo nuestras múltiples iteraciones, se confirmó que el Perceptron Multicapa, con aprendizaje por retropropagación, de una sola capa oculta, es el modelo de Red Neuronal Artificial ideal para resolver el problema de predicción de la demanda de mercado de telefonía fija.
- Las variables macroeconómicas más importantes en la demanda de telefonía fija, son el PIB y el Índice Nacional de Precios al Consumidor, tal como se estableció a través de la regresión de cada una de las variables. Este hecho, es confirmado por los estudios anteriores, ya que los modelos de predicción de la demanda de telefonía siempre consideran estos dos indicadores clave que influyen sustancialmente en la demanda de telefonía fija. Sin embargo, el efecto de la variable usuarios de telefonía celular sobre la demanda de telefonía fija alcanza niveles muy altos equiparables a las variables PIB e INPC, cuyo coeficiente de correlación es de 0,99078634. Los resultados de los estadísticos, es coherente con la realidad, ya que el comportamiento de la telefonía celular, como producto sustituto directo de la telefonía fija, tiene una de las mayores influencias para alterar la demanda de telefonía fija.

- De las comparaciones realizadas entre el comportamiento de la demanda real y los valores, estimados a partir de la aplicación del modelo RNA seleccionado, se desprende que éste es altamente preciso, cuya representación gráfica ilustra claramente la casi superposición de los valores en cuestión. Sin lugar a equivocación una optima predicción. Por otro lado, la comparación de las predicciones realizadas a través de la RNA con un modelo de Regresión Múltiple, ratifican la eficiencia con la que se estiman los valores de la demanda.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bell, D.K., De Tienne, D.H. y Joshi, S.A. (2003), “Neural networks as statistical tools for business researchers”, *Organizational Research Methods*, 2(6), pp. 236-265.
- Cofetel (2006), *Índice de producción del sector de telecomunicaciones*, México: Cofetel.
- Coca, C.A.M. (2006, octubre), *Análisis de la demanda: Un enfoque de mercadotecnia*, Ponencia presentada en el XI Foro de Investigación - Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática, México D.F.
- CTC (2004), *Estimación de demanda: Informe de modificaciones e insistencias*, Chile: Telefónica, Bayes Inference.
- Denton, J.W. (1995), “How good are neural networks for causal forecasting? “, *Journal of Business Forecasting Methods and Systems*, 14(2), 17-21.
- Duliba, K.A. (1991), “Contrasting neural nets with regression in predicting performance in the transportation industry”, *Proceedings of the 24th Annual Hawaii International Conference on System Sciences*, 4, 163-170.
- EUMED (2004), *Diccionario de economía y finanzas*, Extraído el 18 mayo, 2005 de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/M.htm>.
- Frank, R.H. (2001), *Microeconomía y conducta* (4^a ed.), España: McGraw-Hill/Interamericana de España.
- García, A.P. (2006), *La evolución de las telecomunicaciones en México*, México: Tecnológico de Monterrey, EGAP.
- Gruber, H. & Verboven, F. (2001), “The evolution of markets under entry standards and regulation: The case of Global Mobile Telecommunications”, *International Journal of Industrial Organization*, 19, 1189-1212.
- Isasi, V.P. & Galvan, L.I.M. (2004), *Redes de neuronas artificiales: Un enfoque práctico*, Madrid: Pearson Prentice Hall.
- Johnson, D.E. (1989), “Harnessing the power of multiple regression”, *Chemical Engineering*, November, 176-188.
- Jospeh, B., Wang, F.H. & Shieh, S.S. (1992), “Exploratory data analysis: A comparison of statistical methods with artificial neural networks” *Computers and Chemical Engineering*, 16, 413-423.

- Keat, P.G. & Young, P.K. (2004), “*Economía de empresa* (4ª ed.)”, México: Pearson Prentice Hall.
- Kinnear, T. & Taylor, J. (2000), *Investigación de mercados: Un enfoque aplicado* (5ª ed.), Colombia: McGraw-Hill.
- Kotler, P. (1993), *Dirección de la mercadotecnia: análisis, planeación, implementación y control* (7ª ed.), México: Prentice Hall.
- Kotler, P. (1996), *Dirección de la mercadotecnia: Análisis, planeación, implementación y control* (8ª ed.), México: Prentice Hall.
- Kotler, P. (2000), *Dirección de marketing: Edición del milenio* (10ª ed.), Madrid: Pearson Prentice Hall.
- Kotler, P. (2002), *Dirección de marketing: conceptos esenciales*, México: Prentice Hall.
- Kotler, P. & Armstrong, G. (2001), *Marketing* (8ª ed.), México: Prentice Hall.
- Kotler, P., Armstrong, G., Saunders, J., & Wong, V. (2000), *Introducción al marketing* (2ª ed.), Madrid: Prentice Hall.
- Kotler, P. & Keller, K. (2006), *Marketing management* (12th ed.), New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Larraín, B.F. & Quiroz, C.J. (2003), *Estimación de Demanda por servicios de telefonía móvil período 2004 – 2008*, Chile: Telefónica Móvil.
- Lugo, L.J.G. & Zurita, G.J. (2004), “El costo social del monopolio de Telmex en la telefonía fija local”, *Análisis Económico*, XIX(42), 187-197.
- Márquez, L., Hill, T., Worthley, R. & Remus, W. (1991), “Neural network models as an alternative to regression” *Proceedings of the 24th Annual Hawaii International Conference on System Sciences*, 4, 129-135.
- Martín del Brío, B. & Sanz, M.A. (2006), *Redes neuronales y sistemas difusos* (2ª ed.), Colombia: Alfaomega.
- Newbery, D.M. (1999), *Privatization, restructuring and regulation of network utilities*, EUA: MIT Press.
- Ovum (2002), *Telecommunications Consultancy: ICT status and opportunities in Tasmania. A Report for Intelligent Island*, Tasmania: Department of Economic Development.
- Pérez, D.M.L., & Martín, M.Q. (2003), *Aplicaciones de las redes neuronales artificiales a la estadística*, Madrid: La Muralla, S.A.

- Pita, B.P. & Cadima, N. (2001), *The impact of mobile phone diffusion on the fixed-link Network*, Portugal: Universidade Nova de Lisboa & Portugal Telecom
- Rodríguez, S.G. (2000), *Telecomunicación*, Extraído el 10 mayo, 2007 de <http://www.fortunecity.es/imaginapoder/artes/368/escuela/telcom/telecomunicacion.htm>.
- Rumelhart, D.E. & McClelland, J.L. (1986), *Parallel distributed processing*, Vol1, MIT Press.
- Santemases, M.M. (2005), *Dyane. Versión 3: Diseño y análisis de encuestas en investigación social y de mercados*, España: Ediciones Pirámide.
- Santesmases, M.; Sánchez, A. & Valderrey F. (2003), *Mercadotecnia: conceptos y estrategias*. Madrid: Pirámide.
- Seo, K. K. (1991), *Managerial Economics. Text, Problems, and Short Cases* (7^a ed.), Homewood, Boston: Irwin.
- Sugolov, P. (2005), *Are mobil phones and fixed lines substitutes or complements? Evidence from transition economies*, Project submitted in partial fulfilment of the requirements for the degree of Master of Arts, Department of Economics, Simon Fraser University, Canada.
- Tansini, R. (2003), *Guía para no economistas*, Uruguay: Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República.
- Walker, O., Boyd, H., Mullins, J. & Larréché, J. (2003), *Marketing strategy: a decision – focused approach* (4th ed.), New York: McGraw-Hill.
- Walter, J.T. & Levy, E. (1979), “Limitations in the logic of regression forecasting”, *American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economic Statistics Section*, 541-545.
- Weingarten, M. & Benito-Martín, J.J. (1994), *U.S. Telecommunications Demand: A macroeconomic view*, USA: Monitor Telecom Advisory Services.

¿ES POSIBLE EL MARKETING EN EL TERCER MUNDO?

GRACIELA MAZORCO IRURETA¹

Resumen:

El Marketing es un instrumento ideológico del sistema capitalista, que ha contribuido a crear un ser humano necesitado de objetos fetichizados. Las multinacionales controlan los intercambios mercantiles con sutiles manipulaciones psicológicas de las emociones humanas, perfeccionando permanentemente la operación del Marketing para ajustarla a las evoluciones cíclicas del sistema capitalista. El modelo neoliberal ha negado toda posibilidad de hacer Marketing a las empresas de la periferia, aún a la oligarquía local asociada subalternamente con el capital transnacional. Los movimientos sociales y originarios a nivel global hacen un llamado a “otro mundo posible”, el cual requiere la reconfiguración paradigmática de las ciencias económicas y empresariales para dar cabida y potencial de desenvolvimiento a nuestros pequeños empresarios, campesinos e indígenas en condiciones no asimétricas y con plena autodeterminación; es decir, sin tener que someterse a la modalidad de producción y comercialización que el sistema capitalista impone. Desde la U.M.S.S. hacemos un llamado a la reflexión crítica y propositiva para aportar teóricamente a la constitución de una nación pluricultural y plurieconómica, en la que puedan autodeterminarse distintas modalidades de existencia (no sólo de trabajo) en función de las diversas cosmovisiones que la pueblan.

Palabras clave: marketing, competitividad, capitalismo, neoliberalismo.

¹ Lic. en Administración de Empresas y Mgr. en Educación Superior. Es docente en la Carrera de Administración de Empresas y Jefa de Oficina Educativa de la Facultad de Ciencias Económicas de la U.M.S.S. E-mail: gramaz@faces.umss.edu.bo

INTRODUCCIÓN

La disciplina de Marketing forma parte del instrumental ideológico del sistema capitalista. Muy distante de los propósitos declarados teóricamente: satisfacer las necesidades del consumidor y contribuir a la mejora del nivel de vida de la gente, el tecno-arte del Marketing, desde sus inicios y en toda su carrera de perfeccionamiento evolutivo, ha contribuido a crear un ser humano necesitado de productos y servicios que, lejos de mejorar su calidad de vida, lo han reducido a la condición de robot consumo-dependiente de objetos fetichizados; es decir, de amuletos que tienen el mágico poder de otorgar al individuo la identidad estereotipada (joven, bello y adinerado; es decir: exitoso) que el capitalismo impone para perpetuarse a sí mismo. Con un enorme respaldo financiero, las multinacionales controlan y dinamizan los intercambios mercantiles con sutiles manipulaciones psicológicas de las emociones humanas: imponen deseos donde no hay necesidades y hacen del humano un ser definido por “carencias” que nunca serán colmadas, porque si la carrera del consumo acaba, el sistema de acumulación de capital y riqueza desaparece.

Este artículo es una reflexión teórica para llamar la atención acerca de la relación que existe entre los senderos operativos que el Marketing ha recorrido históricamente y las evoluciones cíclicas del sistema capitalista, enfocando nuestra mirada al modo en que las crisis de desacumulación detonan un mayor afinamiento de las armas comerciales. En ese rumbo, pretendemos hacer visible que las promesas del Marketing competitivo son una falacia para ocultar que los mercados están impregnados de poder político y que la carrera no la gana quien tiene más habilidades estratégicas para acomodarse a los condicionantes económicos, legales, políticos y culturales, sino quienes tienen el enorme poder económico para manipular leyes y mundos simbólicos.

Nuestra pregunta inicial: ¿Es posible el Marketing en el Tercer Mundo²? nos hace incursionar inevitablemente en los atajos que el neo y neo-neo-liberalismo han

² Entendemos por Tercer Mundo el espacio constituido por los países considerados inviables al modelo de desarrollo impuesto por los países del Primer Mundo. Si bien el concepto, introducido en la época de la guerra fría, designaba a los países empobrecidos de África, Asia y América Latina que no estaban alineados ni con el Primer Mundo (los países altamente industrializados) ni con el segundo (el bloque soviético), con la caída del muro de Berlín y la desestructuración de las economías socialistas, el término se sigue usando para designar a los países sub-desarrollados o en vías de desarrollo.

creado para las grandes corporaciones y cerrado para las empresas locales, volviendo frívolas, para éstas, las importaciones teóricas sobre la ilustre disciplina que nos ocupa. Finalmente, y como nuestra intención no está guiada por el derrotismo, abrimos una ventana a la consideración de los reclamos que portan los movimientos sociales y originarios, en cuyas venas corre otra visión de mundo. Creemos que ellos son merecedores de la reconfiguración paradigmática de las teorías económicas y empresariales.

2. ¿QUÉ ES EL MARKETING?

El Marketing es el proceso que permite a las organizaciones productivas y mercantiles realizar (vender) su producto en el mercado en las mejores condiciones posibles para el logro de sus objetivos empresariales y comerciales, bajo la premisa de satisfacer las necesidades de los consumidores. La introducción, permanencia y crecimiento de una empresa en el mercado dependerá del juego combinado o sistémico de una serie de actividades y recursos productivos, financieros, administrativos y comercializadores que le aseguren equilibrarse con un medioambiente en el que fluyen fuerzas en gran medida fuera del control del empresario –por eso se denominan *variables incontrolables*–, que favorecen –crean oportunidades de negocios– o bien dificultan, amenazando el éxito de la organización.

La actividad comercializadora, de Marketing o Mercadeo, es como la membrana de una célula que conecta la organización con el medio. Por un lado, busca y recibe información de las variables incontrolables del entorno: necesidades y comportamiento de los consumidores, actuación y potencial de los competidores, cantidad, calidad y poder de los intermediarios, condicionamientos que la situación económica, política, social, legal y tecnológica imponen tanto al operar de la organización como a sus competidores y demandantes. Al mismo tiempo, se comunica y coordina con el sistema interno para conocer sus potencialidades de respuesta y sugerir adaptaciones. Como contrapartida, define, modela y realiza la oferta que mejor se ajusta a las condiciones externas, a los recursos internos y a los objetivos de la organización.

La entrega está constituida por cuatro elementos que, en tanto son modelados por la actividad mercadotécnica, se denominan *variables controlables*, y constituyen la

Mezcla comercial ofrecida al consumidor: un *Producto* provechoso, con un *Precio* ventajoso, colocado en los puntos de venta (*Plaza*) más convenientes y comunicado (*Promoción*) eficientemente para constituir un posicionamiento en la mente del comprador, de modo que éste sepa de su existencia, de sus bondades y de las ventajas distintivas con respecto a los competidores. Cuando se trata de *servicios* se agregan otras tres variables controlables que determinan el éxito de la entrega y cuya importancia deriva del hecho de que el servicio se produce y se consume al unísono. Ellas son: 1) la excelencia del *Personal* de contacto con el cliente, su cordialidad y eficiencia; 2) la *Evidencia física* constituida por el ambiente funcional y estético en que se produce/consume la prestación, así como por los elementos tangibles que la acompañan y 3) el *Proceso de Servucción* –producción del servicio– que asegura su eficiencia, rapidez y adecuación a las expectativas del cliente.

Siempre que los procesos de Marketing, así como los de Producción, estén *contextualizados* y se *equilibren* internamente con la totalidad del sistema organizacional, así como externamente con la totalidad del entorno, con horizontes de largo plazo, se dice que constituyen una actividad *estratégica*. Caso contrario, la organización funcionará como un corcho en aguas turbulentas respondiendo reactivamente a los imperativos coyunturales de corto plazo.

1.1. La función social del marketing

El Marketing hace posible la inserción favorable de productos/servicios en el mundo competitivo que el sistema de acumulación de capital ha instaurado, caracterizado hoy día por la sobre-oferta de bienes y servicios destinados a sectores de la población que poseen suficiente dinero para adquirirlos, y acompañado por la sub-oferta u oferta nula cuando, aún habiendo necesidades y carencias, no existe potencial económico para la compra. De ahí que se define al consumidor como aquel sujeto individual o colectivo que tiene necesidades, dinero y deseo de gastarlo –sin dinero no hay consumidor–. De ese modo, el Marketing, tal como se ha constituido en el sistema capitalista, es una actividad fundada en las necesidades de ganancia de la organización empresarial y, al contrario de lo que muchos afirman, sin mucha dirección hacia fines de conveniencia social, tal como demuestra la realidad mundial de millones de carentes de los mínimos vitales de alimentación, vivienda, agua, educación, etc.

La función del Marketing es asegurar la expansión del sistema productivo de alta tecnología, que está ligado a la posesión del capital y a su reproducción ampliada en manos del capitalista privado, muy distante de las conveniencias sociales y medioambientales. Por ejemplo, el desarrollo tecnológico genera escasez de recursos a través de la sobre-explotación de la naturaleza, y esto tiene, aparte de consecuencias ecológicas peligrosas, efectos inflacionistas (Capra, 1998). Cada vez son necesarias tecnologías más sofisticadas y caras para extraer recursos más lejanos e inaccesibles, lo cual, en muchos casos, y en contra del supuesto abaratamiento que las altas tecnologías y las economías de escala asociadas producen, encarece los productos. También es inflacionista la expansión de mercados que obliga a las firmas multinacionales a incrementar sus costos de transporte y de publicidad, así como la desenfrenada competencia que genera sobreproducción y, con ello, la quiebra de empresas y el desperdicio de recursos. Si bien en muchos casos se logra el abaratamiento de los productos, es a costa de la mayor explotación del asalariado o de la eliminación creciente de mano de obra que pasa a engrosar las filas de los desocupados por causa de la innovación tecnológica: una función muy poco social del Marketing.

Aunque conocer y satisfacer las necesidades del consumidor es el principio y punto de partida del Marketing, es viejo el debate en torno a la ética o falta de ética de un proceso que, las más de las veces, al encontrar todas las necesidades satisfechas, se aplica a crear otras nuevas para alentar el crecimiento económico. El produccionismo y el consumismo se constituyeron en los factores claves para el desarrollo, entendido éste como el crecimiento económico ininterrumpido y la acumulación incesante del capital. La producción industrial expansiva, sustentada en la alta tecnología, fue y es pensada como el estado final de la evolución de la sociedad pues –se dice– conduce a un mejor nivel de vida de la población, señalado por la posesión y consumo de bienes materiales. A su vez, el bienestar que proporciona el consumo material sólo puede ser alcanzado con una producción cada vez mayor y más eficiente que requiere, para ello, de la aplicación de tecnologías sofisticadas y de alto rendimiento que aseguren el mejor aprovechamiento de los escasos recursos naturales. Así, produccionismo y consumismo se requieren mutuamente.

Es altamente cuestionado el consumismo que caracteriza a la sociedad actual, ya que reduce a las personas a una dimensión material de búsqueda de riqueza y las vuelve seres necesitados y dependientes de objetos, regulados por modas que les

son impuestas. Así como el vestuario está regido por los dictámenes de los diseñadores, o la re-compra de computadoras responde a la presión de la obsolescencia tecnológica dirigida por los departamentos de investigación y desarrollo de los productores en su afán de vencer a la competencia, la mayor parte de los consumos son alentados por una publicidad que crea un sentimiento de inferioridad en aquellos que todavía no han adquirido el producto y apela a la baja autoestima para provocar la compra. La función ideológica de la publicidad ha creado un estereotipo de hombre y mujer exitosos en la sociedad actual. Sólo a título de ejemplo, vale la pena mencionar cómo la bulimia y la anorexia enferman y matan a multitud de jóvenes que, en todo el mundo, aspiran a lograr la figura de las y los modelos de cine y televisión.

El ser humano se volvió un *ser necesitado*, adicto a comprar bienes y servicios cuya carencia lo hacen un ser marginal en la sociedad moderna. El nivel de consumo mínimo en alimentos, ropa, electrodomésticos, productos informáticos, en comunicaciones, en transporte, en vivienda, en educación, etc. para lograr una calidad de vida aceptable siempre está siendo superado por sucesivas innovaciones que hacen que el mínimo nunca se alcance. El individuo vive dependiente, necesitado, frustrado y endeudado por seguir el ritmo impuesto por el desarrollo industrial y sus técnicas mercadológicas. El consumismo, junto con el ritmo frenético de trabajo que la modernidad exige como contribución a la producción expansiva y, a la vez, como fuente de dinero para el consumo, han degradado la calidad de vida. Los alimentos químicos, transgénicos y la comida chatarra desbiologizan³ al individuo; al afectar su metabolismo generan las enfermedades del desarrollo, muy apreciadas por el comercio de la salud, y las enfermedades del subdesarrollo que derivan en la muerte de la gente que no tiene la categoría de consumidor. El “trabajolismo”⁴ impuesto como un valor necesario desde la revolución industrial para hacer posible la explotación de la mano de obra, destacado como valor supremo de la sociedad moderna por la iglesia y las escuelas, contribuye a la excesiva tensión, al deterioro de las relaciones familiares, a la

³ Entendemos por desbiologización el cambio de la estructura biológica que hace perder el equilibrio metabólico óptimo, generando “desequilibrios” o, más apropiadamente, nuevos equilibrios que desfavorecen la salud física y mental del individuo.

⁴ El *trabajolismo* es un término que señala la adicción al trabajo, la que probablemente proviene de la sobreestimación de la productividad como valor central de la vida moderna; lleva al individuo a trabajar jornadas muy largas y a renunciar a otro sentido de la vida que no sea el trabajo.

soledad, la depresión, la neurosis, la inseguridad y la violencia que imperan todavía en mayor grado en las sociedades desarrolladas que en las subdesarrolladas.

Aunque la ética empresarial está de moda y se traduce en la búsqueda de credibilidad y legitimidad de la bastante cuestionada falta de responsabilidad social, sobre todo de las grandes corporaciones, puede trocarse en un falso cosmético para compensar el descrédito a través de acciones de beneficencia que no contradicen el espíritu capitalista y la búsqueda de acumulación de riqueza a toda costa. De ese modo, las acciones de responsabilidad social y ambiental no serán asumidas en tanto involucren un costo que conspira contra la recuperación de la inversión y la rentabilidad. De hecho, la responsabilidad social y ambiental es incompatible con el modelo capitalista, basado en la explotación de la naturaleza y la mano de obra para la satisfacción de intereses individuales, donde la competencia prima sobre la cooperación y lo económico se convierte en el centro de la vida social. Las medidas de protección ambiental son resistidas por los países desarrollados, porque suben los costos de las grandes corporaciones cuyos procesos productivos generan una contaminación ambiental que conspira contra las posibilidades biológicas del ser humano. El efecto invernadero o calentamiento global que generará deshielos capaces de hacer desaparecer naciones enteras del planeta, la producción de sustancias nocivas que como lluvia ácida⁵ envenenan bosques y aguas, extinguiendo especies animales y vegetales, y contaminando alimentos de consumo humano, son sólo unos pocos ejemplos de cómo la falta de responsabilidad con la naturaleza afecta la sociedad humana.

1.2. La evolución del concepto de Marketing

La evolución del concepto de Marketing ha estado sujeta al devenir del mercado capitalista, entendido como el encuentro de la oferta y la demanda, repetimos, de aquellos que poseen dinero para comprar. En los inicios del sistema de producción para el mercado, cuando la manufactura no estaba tecnificada y se producía básicamente a pedido, el Marketing no existía.

La revolución industrial en el siglo XVIII (1780) consolida la producción capitalista y reemplaza la producción familiar artesanal y agraria por fábricas

⁵ Producida, entre otros, por accidentes como el de la explosión de la planta nuclear de Chernobyl y la quema de pozos de petróleo en la Guerra del Golfo.

tecnificadas; artesanos y campesinos migrantes a las ciudades se convierten en obreros. El desarrollo industrial necesita de un cuerpo doctrinario: el liberalismo, que será elaborado por Adam Smith y servirá para eliminar las restricciones feudales al comercio y la producción, así como para convertir el trabajo en mercancía, lo que daría, junto con las máquinas, gran impulso a la masificación de la producción por medio del trabajo asalariado. Hasta mediados del siglo XIX la oferta era inferior a la demanda y el sector capitalista operaba en ámbitos locales combinados con exportaciones, con menos competidores y de menor tamaño. Los productores sólo tenían que ‘colocar’ los productos en los lugares de venta, ya que se venderían por sí mismos. El **Marketing se orientaba a asegurar la producción** y determinaba las características del producto a su conveniencia, puesto que el consumidor no tenía mucho que escoger.

La crisis de 1929, en principio financiera, afectó la economía contrayendo la demanda; las medidas de política monetaria restringieron el circulante para prevenir la inflación, provocando la caída del consumo, el empleo y la producción (Barone, 1998). Los productores debieron esta vez preocuparse seriamente por encontrar mecanismos y técnicas para vender, lo que dio origen a un **Marketing orientado a las ventas**, manejando cuidadosamente los canales de distribución y, más agresivamente aún, destinando ingentes recursos a la publicidad.

La recuperación del ciclo capitalista en la época de oro de la post guerra (1940 a 1970), gracias a la aplicación de la política económica keynesiana, se tradujo en crecientes inversiones que, unidas a la progresiva urbanización⁶, alentaron la demanda, y ésta, a su vez, a la oferta; hubo un enorme crecimiento en los países industrializados y en el comercio mundial (Barone, 1998). Pero la constante y progresiva acumulación capitalista mediante inversión y reinversión de utilidades, así como la penetración del capital en ámbitos mundiales, puso la cantidad ofrecida por encima de la demandada por la población consumidora.

⁶ La urbanización ha sido un proceso fomentado por el sistema capitalista combinando diversos elementos. La revolución industrial, que consolida el modo de producción capitalista, basado en la apropiación privada de los medios de producción y en la producción para el mercado y la ganancia, requería de mano de obra en las ciudades, donde se instalaban las fábricas. La migración del campo a la ciudad proveía de recursos humanos a la industria, proletarizando al campesino y, al mismo tiempo, dejaba las tierras vacantes a la voracidad del capital y su necesidad de apropiarse de los recursos naturales.

La crisis de inicios de los 70' inspiró la renovación de los principios empresariales enfocándolos al concepto de calidad, que vino de la mano con la práctica y la teoría de la *calidad total* de los japoneses y obligó a recomponer los sistemas productivos de Occidente para competir con los asiáticos. El Japón, con su preocupación por la calidad, marcó un cambio de paradigma e inició una nueva era en la historia de la gestión empresarial, evolucionando las técnicas de gestión que durante los 60' y 70' estaban centradas en la productividad, el volumen de producción, la venta y la publicidad, hacia la preocupación por la calidad (desde fines de los 70') y por el cliente (desde fines de los 80').

En un sistema productivo expansivo con sobre-oferta, vencer a la competencia es la condición para el crecimiento, cuando no para la sobrevivencia empresarial. La orientación del Marketing y las técnicas de gestión empresarial deben ser renovadas toda vez que las crisis cíclicas, inherentes al desarrollo capitalista, revelan que la sobre-oferta de productos y servicios es catastrófica para multitud de productores en el mundo entero. Los que mejor acierten en los gustos del consumidor serán los que pervivan en estas situaciones, y podrán acumular más capital en períodos de auge. Por lo tanto, conocer por adelantado los gustos del comprador y, mejor aún, moldearlos, es la tarea del **Marketing Orientado al Cliente**, preocupado ahora por las deslealtades de un consumidor progresivamente expuesto a un bombardeo de innovaciones imparables. Si hay más productos y servicios de los que pueden ser adquiridos, los escogidos serán los más visibles, ya sea en los medios de comunicación o en los escaparates de venta, y los que mejor satisfagan los deseos y expectativas del comprador.

Desde fines de los 80' la *satisfacción del consumidor* se volvió parte muy importante del éxito de un negocio o industria, y numerosas empresas incorporaron actividades de satisfacción del consumidor –o Servicio al Cliente– en gran escala. No sólo las industrias orientadas al servicio, como aerolíneas o bancos, sino también industrias productoras de bienes tangibles, donde la diferenciación en el producto es cada vez más difícil –como es el caso de los automóviles–, han desarrollado el servicio como herramienta de competitividad. El Marketing tuvo que ocuparse de crear valor para el consumidor: nueva meta de la competencia mundial globalizada que, al poner en manos de los consumidores una oferta cada vez más compleja de productos y servicios, exige esfuerzos adicionales para obtener su preferencia. La clave es anticipar los cambios que puedan presentarse en

aquello que los clientes valoran, y ser creativo para innovar productos que contengan los atributos valorados, tanto los tangibles como los intangibles (atractivo, autosatisfacción, status o imagen de marca). Este proceso requiere un cambio de la mentalidad centrada en el producto a un nuevo modo de pensar fundado en los beneficios funcionales, vivenciales o simbólicos que el producto ofrece.

La crisis mundial de los años 90 fue la más grave desde la 2ª guerra mundial y se inició en 1997 en los países asiáticos (Tailandia, Corea, Malasia, Indonesia). “Si bien la manifestación principal que tomó la crisis fue financiera, ella parece expresar atoramientos en los procesos de acumulación capitalistas resultantes de una fuerte sobre producción manufacturera mundial que hizo caer las tasas de ganancia y, consecutivamente, redujo el crecimiento de la inversión, de la productividad, de los salarios y el empleo” (Zegada, 2001:15). En forma concomitante, la actividad mercadotécnica se transformó para ir más allá de la calidad y el servicio al cliente, aprovechando el desarrollo de las tecnologías de base de datos.

Satisfacer al cliente no era garantía para permanecer en el mercado saturado de innovaciones y en recesión. Antes que pelear por captar nuevos clientes quitándolos a la competencia, las empresas se preocupan ahora por mantener su propia clientela y extraerle más dinero del bolsillo. Se da importancia a las relaciones de largo plazo con el cliente y a su retención, constituyendo las bases del nuevo **Marketing relacional enfocado a la fidelización del cliente**. Las herramientas informáticas y el Internet son el basamento de un modelo tecnológico que asegura la identificación, atención y seguimiento individualizado de los usuarios a través de una relación personalizada e interactiva. “Cada cliente, un segmento” es el lema del Marketing Uno a Uno, un componente del Marketing Relacional que reemplaza la antigua segmentación que reunía grupos con ciertas afinidades por la atención particularizada y amable a Juan Pérez, tal como la dueña de la tienda del barrio lo hace, pero con una diferencia: la atención es mediada por máquinas (teléfono y páginas web en computadora) y será otorgada *únicamente* si el señor Pérez es un gran consumista, o sea, un cliente rentable que se deja seducir lo suficiente como para aumentar su volumen de compras.

Congruente con la revitalización de la subjetividad en las ciencias sociales y humanas, el Marketing ha adoptado una nueva etiqueta en años recientes: el **Marketing Emocional**. Para asegurar la retención y fidelización del cliente se pone atención en la emocionalidad del ser humano, quien, antes que proceder haciendo

fríos cálculos racionales para comprar, es afectado por atributos intangibles de la marca que detonan respuestas afectivas. Se dota a la marca de un poder sin precedentes, porque las decisiones basadas en las pasiones son más manipulables que las racionales. Jesper Kunde, en su obra “Corporate religión” señala que: “no es una coincidencia que Coca-Cola Company haya creado un universo emocional con el que los seres humanos de todo el mundo se pueden identificar. La respuesta real reside en el PVE (Punto de Vista Emocional) de Coca-Cola, que se equipara con un estilo de vida estadounidense despreocupado y con unas personas felices” (Rodríguez, s/f.).

Quienes están en condiciones de utilizar este instrumento de gran poder de sugestión son las empresas con enorme capacidad económica para invertir en campañas de posicionamiento de marca; es decir las multinacionales. Los detonantes subjetivos apelan a valores occidentales que exacerban el consumismo, invocando generalmente al estatus, la salud y la juventud. En vez de la información sobre las características del producto, lo que prima son los personajes, la música y las situaciones que se presentan en los avisos publicitarios. El mecanismo utilizado por la publicidad emocional es el de asociación de estímulos; es el aprendizaje por condicionamiento clásico que sirve para manipular al individuo receptor, a fuerza de que el emisor machaque insistentemente con sus mensajes.

La ciencia aporta al Marketing con elementos útiles para profundizar la robotización del ser humano convertido en rata de laboratorio. El Dr. Levanon, un experto israelí en Marketing, introdujo una nueva técnica que permite identificar, por su voz, la personalidad de una persona, lo cual es muy útil en el telemarketing (mercadeo por teléfono). El cerebro emite diferentes hormonas según el estado emocional del sujeto: la adrenalina, en casos de miedo; la acetilcolina, en situaciones agradables, y la dopamina, cuando se siente interés o intriga por algo. El Dr. Levanon encontró la forma de medir esas reacciones químicas, por medio de un registro electrónico de la voz. Es posible reconocer así lo que a una persona le gusta o le disgusta, y adoptar, en consecuencia, el diálogo de ventas más propicio para influir en ella, logrando la aceptación rápida y sin retaceos de un producto. La aplicación de este método por Microsoft arrojó un resultado impresionante: las ventas casi se duplicaron.⁷

⁷ “La revolucionaria técnica del marketing emocional”. en <http://www.enplenitud.com/nota.asp?notaId=7715> (Ago-2007).

El Internet ha generado un portentoso caldo de cultivo, remodelando la escenografía y asignando nuevos papeles a los necios consumidores. A mediados de los noventa, el marketing reconoce su carácter invasivo y contaminante, al proclamar la nueva técnica del **Marketing viral**, que establece: “si un mensaje con determinadas características llega a un usuario «interesado», éste «se infectará» de ese mensaje y estará preparado para seguir infectando a otros usuarios sensibles que a su vez transmitirán el «virus» de forma exponencial.” (Melchor, 2007) Para ello explota las redes sociales constituidas por Internet y la telefonía móvil, transmitiendo anuncios que, siempre que sean interesantes (usualmente son video clips divertidos), serán pasados electrónicamente de boca en boca (autorreplicados como un virus), llegando a una gran cantidad de personas rápidamente y ahorrando costos publicitarios al emisor. Otra forma de Marketing Viral es el denominado **Marketing Encubierto**, que difunde por Internet campañas publicitarias veladas; es decir, no es perceptible que se está promocionando una marca, con lo cual el consumidor es todavía más inconsciente de la manipulación publicitaria de que es objeto.

3. EL MARKETING EN LA GLOBALIZACIÓN

La globalización es la expansión capitalista de la producción y comercialización a escala universal, dirigida por instituciones supranacionales como el FMI, BM, OMC y G7⁸. Ha generado enormes ventajas para las grandes empresas multinacionales que se benefician de: costos más bajos por las economías de escala; de acceso a fuentes de financiamiento que ellas mismas controlan y son, por tanto, más baratas; del dominio de la tecnología y la innovación; de un mayor conocimiento de los mercados y de la posibilidad de hacer negocios en diferentes países, reduciendo o equilibrando los riesgos de inversión (Ortiz, s/f.).

El término globalización es, en palabras del norteamericano Galbraith, el invento norteamericano para disfrazar su penetración mundial a través de la internacionalización del capital, eludiendo la virulencia del término imperialismo

⁸ “El papel del Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial y la Organización del Comercio Mundial no se limita tan sólo a efectuar estudios y formular recomendaciones (a los gobiernos): son los custodios del predominio internacional del capital financiero y agentes principalísimos de disciplinamiento universal. Su función es la de un comisariado político que responde primordialmente a los intereses imperiales de los Estados Unidos y, de manera subordinada, a los de sus aliados, vigilando el cumplimiento de los acuerdos impuestos a los países endeudados bajo la forma de «condicionalidades»”. (Borón, 2001).

(Barone, 1998). Pero no es un fenómeno nuevo, ya que la ampliación de los mercados se inicia cuando las potencias europeas colonizan territorios extranjeros. Primero se internacionalizó el capital comercial a través de las exportaciones, luego el financiero (fusión de capital bancario e industrial), realizando inversiones en otros países. En la fase actual se descentralizan los procesos industriales trasladándolos de los países centrales a los periféricos con el objetivo de disminuir costos de materia prima, mano de obra e impuestos (Barone, 1998) con consecuencias destructivas para la pequeña y mediana industria local que, o bien es quebrada por una competencia poderosa, o se asocia con ella en condiciones subalternas. Como las empresas locales tienen poco que ofrecer en tecnología a sus socios mundiales, proporcionan mayormente acceso a mercados a través de licencias o franquicias o mano de obra barata, aceptando subcontrataciones que a la larga no garantizan la ventaja comparativa de bajos salarios, porque nuevas tecnologías substituyen el empleo humano.

La globalización destruye la competencia real en los mercados y la substituye por el dominio de oligopolios y monopolios que maniobran economías de escala y tienen la capacidad para pasar por encima de las leyes y soberanías que se oponen a sus prácticas, ya que poseen un tamaño económico mayor que los Estados nacionales. El crecimiento económico es enorme, pero con desigualdad. En el ámbito del Marketing, el capital multinacional se adueña de las cadenas de distribución de mercancías, financia la revolución tecnológica en informática y telecomunicaciones y regula la globalización de las comunicaciones, asegurando el control de los medios y los mensajes. Además, los costos de investigación de mercados, así como los propios del desarrollo de productos y nuevas tecnologías, son cada vez más dominantes, determinando que quienes no tienen los recursos económicos para ello no tengan posibilidades de competir.

Con el respaldo de un equipo de psicólogos, las grandes corporaciones estudian la conducta de los consumidores para descubrir y activar los mecanismos motivacionales que los impulsan a comprar y los vuelven robots consumo-dependientes que actúan irreflexivamente ante estímulos publicitarios diseñados específicamente con ese fin. La computación permite ingresar en una base de datos toda la información sobre los consumidores: qué compran, cuándo, dónde. La televisión les asegura imponer valores y estilos de vida consumistas que convienen a sus intereses de mercadeo, manipulando la mente de las personas y creando

deseos allí donde no existen necesidades. El 75% del tiempo de emisión es pagado por las 100 empresas más grandes del mundo (Mander, 1994). Así nos acostumbramos todos a desear los mismos productos, aunque podamos vivir mejor sin ellos.

3.1. Marketing, Competitividad, Innovación y Tecnología

La innovación es la esencia del Marketing, aunque no por cuestión de satisfacer al consumidor, sino por hacer posible la acumulación y las ganancias extraordinarias de los oligopolios que configuran el mercado capitalista presente. No sólo favorece el aumento de las ventas, sino también la rentabilidad, porque los nuevos productos generan utilidades varias veces superiores a las que proveen los productos que están hace tiempo en los mercados y han llegado a niveles de saturación.

Hay dos maneras de ser competitivo: una, teniendo los costos más bajos; otra, siendo notablemente superior en cualquier aspecto de la mezcla comercial que no sea el precio. Sin embargo, la competitividad basada en costos bajos (por tanto, precios bajos) pone un límite al crecimiento económico, porque desemboca en una guerra por el menor precio, del tipo ganar-perder, que hace desaparecer a muchos contendientes del mercado, sin que se incremente la demanda ni crezca, en consecuencia, la economía. Este tipo de competitividad, que fue desarrollada por los japoneses con su estrategia de mayor calidad a menor costo, ha sido herida de muerte, porque ha demostrado que no genera buen negocio para los grandes productores.

Al contrario, la competitividad basada en la creación de un “plus” agranda la torta (el mercado) para todos, ya que son muchos los que pueden participar, ofreciendo cada uno un elemento diferencial. El “plus” provee valor al consumidor y justifica mayores precios. Así, la ampliación del mercado depende de la innovación de procesos y productos que crean diferenciaciones significativas entre productos o servicios competidores y, al mismo tiempo, justifican precios más altos. Mientras el precio y la cantidad vendida aumenten, habrá crecimiento de mercado y negocios rentables para todos aquellos que tengan la capacidad de innovar. Por tanto, la innovación es menos necesaria a la demanda que a la oferta, y el declarado interés por satisfacer las mínimas veleidades del cliente como justificativo de la innovación es más un mito que una realidad.

La innovación exige dos requisitos: creatividad y capital, o, lo que es lo mismo, software y hardware. La creatividad la puede tener cualquiera y no falta en las pequeñas y medianas empresas. El hardware, la tecnología dura, sólo pueden desarrollarla los que poseen capital para investigar y producir innovaciones (Castells, 2001).

La innovación está asociada con el capital-riesgo: puesto que no hay certeza de éxito, se invierte confiando en probabilidades. Además de recursos económicos hace falta una cultura, nutrida por mucha educación, que mentalice a los empresarios y al personal a asumir riesgos, y esto es posible para las grandes corporaciones que incursionan en múltiples negocios, de modo que si la mitad de ellos fracasa, el resto puede tener éxito. Aunque no se tenga certeza, las probabilidades indican que se pueden solventar las pérdidas de unos con las utilidades de otros, de modo que la operación total siempre tiene ganancia (Castells, 2001).

Castells añade otro factor que favorece la innovación en la era global: las innovaciones tecnológicas en manos de empresas confiables atraen inversiones en el mercado de capitales, porque generan *expectativas de ganancias* que, de ser satisfechas, mantienen la *confianza* y aseguran más inversiones (compras de acciones) que apuntalan la industria innovadora. Si se pierden o reducen las expectativas de ganancia, a veces por simples rumores, habrá desinversión en el mercado de capitales y la innovación decaerá, arrastrando hacia abajo la productividad-competitividad (Castells, 2001). Esto llevaría a la competencia al ámbito poco conveniente (para los competidores, no para los consumidores) de los costos/precios bajos.

Adicionalmente, la innovación va asociada con la creación de un ciclo de obsolescencia cada vez más corto, que reduce la vida útil de los productos, obligando al consumidor a repetir la compra con mayor frecuencia que hace algunos cuantos años, cuando todavía se encontraban artículos que duraban toda la vida. Piense, por ejemplo, en las computadoras o en los teléfonos celulares que, aunque todavía pueden aplicarse a las funciones para las que fueron producidos, son objeto de una obsolescencia psicológica que vuelve al usuario un neherdental tecnológico si continúa utilizando un modelo atrasado. Si usted se rebela contra el trabajo ideológico de los medios de comunicación y no acepta que le laven el

cerebro, puede seguir empleando el aparato antiguo, pero pronto encontrará que los repuestos se han descontinuado y no le quedará más remedio que doblégarse y someterse al recambio.

He ahí cómo la orientación al cliente y la satisfacción de sus mínimos deseos a través de la continua innovación no es un imperativo de la demanda, sino de la oferta, o más bien de la sobreoferta que caracteriza al mundo competitivo del capitalismo de la era global. No es casual el énfasis que la teoría competitiva pone en la innovación, convirtiéndola en la clave del mundo de los negocios. Por un lado, asegura el funcionamiento de los mercados financieros, el mayor negocio de la era global. Por otro, aumenta las ventas y hace crecer las utilidades; adicionalmente, saca del mercado a los pequeños y medianos productores que no tienen capital para invertir en investigación y desarrollo tecnológico. Ello asegura el crecimiento desequilibrado del mercado a favor de la cada vez mayor concentración de capital y poder en un núcleo más y más reducido de corporaciones que hoy controlan el mundo de los negocios.

3.2. ¿Es posible el Marketing en el Tercer Mundo?

Tal vez podríamos decir que el Marketing fue operable en Latinoamérica en la era del Estado de Bienestar, cuando la intervención organizadora del Estado favoreció la reanimación de la acumulación capitalista, con un notable crecimiento de las economías latinoamericanas. Bajo esas condiciones, el sector capitalista latinoamericano pudo desenvolverse en un ambiente de marketing con *variables incontrolables* bastante predecibles y favorables, que se tornaban en oportunidades para invertir. Así, las empresas locales compitieron en condiciones favorables en cuanto a recursos tecnológicos, financieros, de intermediación y de comunicación. Eso no amerita que se hubiese dado un mercado de competencia perfecta, sino que el juego de poder que entrelaza la política con el mercado se realizó entre actores semejantes de la burguesía local que, evidentemente, ascendió al poder y lo utilizó políticamente a su favor, concentrando progresivamente más capital en oligopolios y monopolios, y debilitando, consecuentemente, a los sectores empresariales marginales. Es así que países como Argentina, Brasil y México acompañaron su industrialización con un desarrollo importante del área de Marketing, llegando a desplegar una notable industria publicitaria.

Sin embargo, con el neoliberalismo la mano invisible que Adam Smith encontró moviendo los hilos del mercado libre se transformó en la mano dura y visible de las multinacionales y de los organismos internacionales como el FMI, Banco Mundial, OMC y G7, que regulan gobiernos y mercados. El neoliberalismo pregona el libre mercado y el mercado competitivo, aunque, más allá de las palabras, hay menos libertad de la que se divulga, ya que muchas regulaciones digitan el funcionamiento de los mercados y las empresas de éxito no son siempre las que juegan limpiamente el “libre” juego de oferta y demanda, utilizando como recursos la calidad del producto, el precio ventajoso y la eficiencia de los canales de distribución y de la publicidad, como establece la teoría del Marketing, sino aquellas organizaciones asistidas por reglas negociadas políticamente. En definitiva, con el modelo neoliberal el Marketing dejó de ser un juego primariamente comercial para constituirse en una trama eminentemente política, que sólo puede ser digitada por quienes tienen el poder de controlar la economía mundial.

La nueva modalidad de acumulación pretendía acelerar el desarrollo capitalista en Latinoamérica a través de la promoción de exportaciones –y la consiguiente limitación del consumo interno– para favorecer al sector exportador, a partir de cuyo potenciamiento, y por “efecto derrame”, se estimularía la economía interna. Para ello, las barreras proteccionistas fueron reemplazadas por la apertura comercial irrestricta. Se abrieron las puertas a la inversión directa de las corporaciones multinacionales, que se insertaron en los sectores productivos más dinámicos con tecnologías modernas, cuyo alto costo es compensado con la reducción de personal y salarios, asegurando así la competitividad internacional junto con la alta tasa de ganancia. Como consecuencia, los pequeños productores fueron destruidos y los más grandes se asociaron subordinadamente con el capital extranjero, haciendo gala de un neo-colonialismo impuesto por la vía económica y financiera, sin tener que recurrir a la conquista militar con ocupación de territorios extranjeros, como en las primeras épocas coloniales (Borón, 2003).

Las *variables incontrolables* del Marketing fueron totalmente controladas por el capital transnacional que, a través de los organismos internacionales, impuso las medidas de ajuste estructural, sobrepasando las soberanías nacionales con medidas de política económica que fueron adoptadas dócilmente. Los tipos de cambio, las tasas de interés, los precios de las materias primas, los presupuestos gubernamentales, entre otras, fueron variables controladas por los “países

desarrollados cuyos gobiernos se subordinaron a los oligopolios que controlan los mercados mundiales” (Borón, 2003). Los gobiernos locales fueron hábilmente manipulados⁹ para reducir el gasto social, neutralizar el poder sindical y privatizar los monopolios estatales y sus recursos estratégicos, bajo la premisa de su ineficiencia y falta de competitividad.¹⁰ Se eliminaron las protecciones arancelarias, so pretexto de que el aprovechamiento de las “ventajas comparativas de los países” sería suficiente, siempre que las empresas latinoamericanas aprendieran a ser eficientes y competitivas. La des-regulación del mercado financiero dejó al sector productivo local a expensas del capital financiero internacional, el cual fija las tasas de interés en función de sus objetivos de ganancia, en desmedro de los otros sectores de la economía, sin importarle ni afectarle la recesión, la reducción de la demanda de bienes y servicios ni el masivo desempleo (Borón, 2001).

Las grandes potencias rivalizan por el control del mercado latinoamericano, sus recursos naturales y su mano de obra barata a través de tratados comerciales recolonizadores, en combinación con los capitalistas locales; entre ellos, el ALCA y los TLC parciales logran, gracias a las asimetrías que caracterizan a las negociaciones, instaurar privilegios para los exportadores norteamericanos por medio de subsidios¹¹ (medida totalmente proteccionista que contradice la pregonada liberalización de los mercados y señala la asimetría del poder), al tiempo que se eliminan las barreras arancelarias en los países importadores de la periferia. Al mismo tiempo, aseguran a las inversiones de las corporaciones estadounidenses altas tasas de ganancias, a través de la promulgación, en el Tercer Mundo, de leyes impositivas o laborales que permiten reducir sus costos. Sobrepasando las soberanías nacionales, los organismos internacionales se ocupan de verificar que los gobiernos locales cumplan bien las instrucciones, lo cual deriva en una mayor dependencia de nuestra política y economía. He ahí como las relaciones asimétricas de poder determinan que las variables del Marketing sean incontrolables para algunos, mientras que son bien controladas por los miembros poderosos de la comunidad global.

⁹ Las medidas se impusieron con chantaje imperialista como, por ejemplo, las amenazas de golpes de mercado o huelga de inversiones en Brasil (Borón, 2003).

¹⁰ La concentración y centralización de capital en transnacionales es, a la vez que una Transnacionalización, la desnacionalización de economías periféricas (Borón, 2003).

¹¹ Estados Unidos incrementó en casi un 80% los subsidios a la agricultura con la Ley de Seguridad Alimentaria e Inversión Rural 2002-2011. www.rebelion.org/noticia.php?id=30315; 22-04-06.

Los acuerdos bilaterales buscan en Sudamérica la exportación de los recursos naturales que sirven a la industria norteamericana, acentuando la dependencia latinoamericana con respecto a los ciclos de negocios del norte, con todas las consecuencias que ello tiene en las crisis económicas y financieras locales. Al tiempo de promover la actividad primario-exportadora local, se desestimula la generación de valor agregado por vía de la industrialización. Así, tanto la actividad agrícola como la economía industrial que se habían levantado en los años del Estado Proteccionista se han visto desintegradas. Por ejemplo, la actividad maquiladora que se promovió con el NAFTA en México desestructuró su pequeña y mediana industria y desnacionalizó la gran industria de exportación, además de someter la mano de obra a una explotación infrahumana, y no logró absorber el desempleo incrementado por las masivas importaciones que se vinieron con la liberación de aranceles (Katz, 2006).

Con la capitalización, la economía boliviana se ha terciarizado y vuelto más vulnerable, pues el sistema productivo se ha debilitado y la inversión externa no aporta beneficios localmente. Las empresas medianas nacionales, que no están ligadas a las transnacionales, atienden el mercado interno, especialmente en los rubros de manufactura y comercio, aunque también se dedican a la minería, las telecomunicaciones y los bancos. Son, en su mayoría, intensivas en mano de obra de baja calificación y generan mucho más empleo que las capitalizadas; sin embargo, sus deudas bancarias, sujetas a altos intereses, las restringen de invertir en tecnología más moderna, impidiéndoles desarrollar nuevos mercados. El sector de pequeños productores urbanos y rurales, así como los pequeños comerciantes ha sido el más golpeado por el neoliberalismo, siendo, sin embargo, el que ha absorbido a mayor cantidad de desocupados por las medidas de ajuste y emplea a la mayor cantidad de población (Zegada, 2001).

El análisis del contexto económico, político y social que define la realidad actual de Latinoamérica y Bolivia revela que la competencia no es un juego en el que gana el mejor producto/mejor precio. No existen posibilidades de real competencia, en tanto no hay igualdad de oportunidades. Las oportunidades que sostienen el éxito de las corporaciones multinacionales no son las generadas por un juego libre de mercado, sino por el juego de poder ligado a la acumulación capitalista. Las estrategias de poder reemplazan a los mecanismos de mercado y a la competencia saludable en calidad y precio. La regulación de factores medioambientales está

asociada a la concentración de capital-poder que dirige la política fiscal, monetaria y económica de los estados subalternizados, y, en una relación asimétrica, se apropia de los recursos naturales, además de controlar los mediáticos, de intermediación, financieros, tecnológicos y humanos.

¿Es posible para el empresariado boliviano, pequeño, descapitalizado y dependiente realizar el juego del Marketing? Las oportunidades que Bolivia y muchos países del Tercer Mundo tienen en torno a la posesión de recursos naturales valiosísimos para el sistema industrial son neutralizadas por el poder político asimétrico que consiente a las transnacionales apropiarse de estos millonarios recursos. “La importantísima «fortaleza» que los países subdesarrollados tienen en sus recursos naturales y en su sabiduría médica y agrícola ancestral, que deberían constituirse en el factor clave de su competitividad, es interceptada y neutralizada con el control que las transnacionales ejercen sobre la biodiversidad, el robo del conocimiento local y la destrucción de las economías agrícolas –que conlleva el etnocidio programado de las culturas originarias–” (Mazorco, 2003).

¿Qué sucede cuando la liberalización desmorona el mercado interno y el empresario está obligado a exportar a mercados donde confluyen fuerzas internacionales con una desorbitante asimetría? No tiene la dimensión económica y financiera suficiente para competir con tecnología ni para innovar mediante costosas inversiones en investigación y desarrollo; por si eso fuera poco, está supeditado a los canales de financiamiento y comercialización controlados por transnacionales. La actividad de Marketing centrada en la competitividad es absolutamente dependiente de la disposición de capital para la innovación permanente y para la difusión mediática. También está condicionada por la infraestructura de comunicación, transporte y servicios, que en los países subdesarrollados es deficiente y requiere de créditos internacionales para su puesta en condiciones de potenciar el crecimiento económico. Ésta es una fuerte limitante, pues está demostrado que el desarrollo no es viable en el Tercer Mundo en las condiciones de dependencia con respecto al financiamiento internacional, ni bajo los parámetros de competitividad que ha definido la teoría económica.

En definitiva, el Marketing no es independiente de la política de Estado, y ésta, en las condiciones actuales, en que el mundo entero se está levantando en contra de las inequidades del capitalismo globalizado, está conminada a considerar otras alternativas productivas y comercializadoras que provean oxígeno a la multitud de

seres humanos que demandan respirar y vivir otra modalidad de existencia, no basada en la competencia, sino en la solidaridad y la cooperación.

4. NUEVOS PARADIGMAS SON NECESARIOS

La Economía convencional, orientada hacia fines materiales de búsqueda de riqueza y crecimiento, se sustenta en la visión de mundo y en los valores de la sociedad capitalista. Actualmente, esta ciencia se debate en una crisis que ha hecho tambalear sus fundamentos teóricos y metodológicos ante el fracaso de los modelos de desarrollo para el Tercer Mundo y la presión de los movimientos sociales, indígenas y ecologistas que claman por “otro mundo posible”. Ha quedado demostrado el alto costo social y medioambiental del crecimiento económico en los países desarrollados, así como la inviabilidad de que los pueblos pobres transiten por la vía del libre mercado hacia el desarrollo industrial del Primer Mundo. Peor aún, la promoción neoliberal de la inversión extranjera, en vez de conducir al crecimiento de la economía, provocó el incremento de la pobreza.

El modelo capitalista vive una crisis civilizacional que ha hecho evidente para muchos científicos sociales la necesidad de nuevos paradigmas, que provean a las ciencias de modelos conceptuales y procedimentales mejor articulados con la dinámica acelerada y convulsiva de un entorno global en el que las reacciones de los marginados están poniendo en jaque al sistema. Para evitar su desintegración se hace necesario flexibilizar las estructuras, adaptándolas a los desequilibrios ecológicos, energéticos y sociales que ha provocado el crecimiento a ultranza. El redimensionamiento necesario de la teoría económica pasa por la crítica a la visión reduccionista que la llevó a considerar al ser humano como un *homo economicus* alentado exclusivamente por la ambición de riqueza, a la sociedad como el interrelacionamiento mercantil de personas egoístas, a la cultura como el receptáculo de valores de competitividad y productividad y a la naturaleza como un depósito de recursos puestos a disposición de la insaciable sed de crecimiento de la producción capitalista.

El nuevo paradigma apunta a una economía solidaria que humanice sus variables incorporando la dimensión cualitativa de la vida social, que condicione el crecimiento a la preservación del hábitat natural y que privilegie como objetivo la realización del ser humano. Para ello, demanda la transmutación de los valores y

modelos mentales que sostienen la cultura del capitalismo y exige asumir una visión integral u holística de la vida, cuyas bases filosóficas son introducidas, por un lado, por la revolución científica iniciada desde la física cuántica y, por otro, por las cosmovisiones alternativas que portan los movimientos de los pueblos originarios en el mundo entero.

Dentro de los enfoques humanistas occidentales, destaca la incorporación de conceptos tales como *calidad de vida*, *desarrollo humano*, *desarrollo local*, *desarrollo territorial* y *capital social*. No obstante, más allá del discurso transformador que porta la élite científica, la autorregulación del sistema es tratada con la introducción de dispositivos lingüísticos que pretenden suavizar el cariz salvaje que ha adquirido el capitalismo en la etapa que se ha dado en llamar globalización, y que no es más que la profundización del imperialismo. Precisamente, los nuevos paradigmas invocados no se orientan más que al mantenimiento y perfeccionamiento del modelo económico, político y social capitalista. Es así que la “calidad de vida” es definida bajo los parámetros que Occidente establece como positivos, y el “desarrollo humano” apunta a consolidar un modelo de ser humano impuesto por la cultura occidental. Este sesgo homogeneizante que obliga a otras culturas a adoptar los códigos monoculturales del Primer Mundo ha generado resistencias fundamentalistas y étnicas antimodernas, que condujeron prontamente a un recambio discursivo, introduciendo en el diccionario del desarrollo el concepto postmoderno de respeto a la *diversidad cultural*. De esta manera, el “desarrollo local” y últimamente el “desarrollo territorial” han decidido ajustar el concepto occidental de desarrollo para reconciliarlo con la visión de vida de las culturas tradicionales (Rahnema, 1997).

En la modernidad, con su sesgo economicista, la cultura del Tercer Mundo fue vista como un obstáculo para la expansión del sistema capitalista. La postmodernidad, por el contrario, la concibe, bajo el etiquetado de “capital social”, como la condición de posibilidad del progreso; la cultura es así funcionalizada como motor del desarrollo. El multiculturalismo postmoderno revaloriza la diferencia cultural sin referencia alguna a las relaciones de poder entre dominante y dominado. Si bien se expresa contra la monocultura occidental, renegando del evolucionismo que obligaba a las culturas tradicionales a modernizarse para superar su atraso, y presume de respetarlas y valorizarlas, enfatiza su integración como capital social y cultural al circuito del mercado, con lo cual mantiene hegemónico el sistema

capitalista. La diversidad de idiosincrasias culturales deberá ser respetada, claro que sin renunciar a su integración a la sociedad de mercado, como si el mercado no fuera parte de la identidad cultural de Occidente. Bajo este criterio, las culturas no occidentales deberán modernizarse (asimilar las prácticas mercantiles y someterse a la apertura de mercados) respetando sus diferencias, siempre que estas diferencias sean meramente formales y no conspiren contra la esencia homogénea que tendrán que asumir, la cual mantiene intacta, en el fondo, la monocultura occidental.

Desde otras visiones de mundo no se trata de “integrar” la cultura de producción local a los parámetros de mercado, que es lo que proponen las diversas teorías del desarrollo. De lo que se trata es de ir abriendo espacios a una economía plural que admita, junto al ámbito de la economía capitalista, otras modalidades de economías: de mercado, como las socialistas y las solidarias, y de no-mercado, como las originarias, en las que puedan desarrollarse modos de existencia (no sólo de trabajo) compatibles con otras concepciones de mundo.

En un país con mayoría indígena, como Bolivia, es importante rescatar y permitir las singularidades productivas originarias, que realizan una *modalidad de existencia* (repetimos: no de trabajo) en complementación con todos los componentes de la naturaleza, incluidos los hombres y mujeres que participan en la producción y el consumo. Por saberse parte de la Tierra misma se sienten hermanados con los elementos naturales, de modo que la socialización excede las relaciones humanas para abarcar también las que involucran a todos los componentes del planeta y el cosmos. Producir es un *hacer todos juntos con* la naturaleza y la comunidad, con la ayuda complementaria y con el consenso de cada uno de los elementos humanos y no humanos que intervienen, con respeto a la identidad de cada uno-otro, sin pretensión de hegemonismo de uno sobre el otro. No se concibe la explotación ni la utilización inconsulta y no complementaria del otro, sea humano, natural o cósmico, y se cuidan los propios equilibrios internos, tanto como los equilibrios del entorno social, medioambiental, natural, planetario, cósmico y total. No se trata de una actividad productiva-económica, sino de un hacer integral que abarca toda la condición de existencia del ser humano unido a la naturaleza y a la totalidad de la realidad (González e Illescas, 2003).

La unidad con la naturaleza no se da por un acto de solidaridad que involucre una decisión moral de quien puede optar entre ser egoísta o samaritano, sino por un

sentimiento y pensamiento de estar ligado a la naturaleza y ser la naturaleza misma, sin dicotomías entre el individuo y su entorno y sin separación entre el productor y su producto. Ni los elementos naturales ni el trabajo humano son pensados como “recursos” para la producción, ni los bienes producidos son considerados como objetos inertes para el intercambio y el consumo. Al ser la naturaleza un gran organismo vivo, cada uno de sus elementos y sus diversas combinaciones son también seres vivos, aún el producto final del trabajo conjunto, el cual no es pensado ni sentido como mercancía, sino como un ser autónomo. Es un ser vivo que se co-produce simultáneamente con el ser humano, en una relación complementaria y equilibrada entre el productor y los seres (no “recursos”) que participan en el proceso de producción y que tienen su propio derecho a existir en equilibrio con el medioambiente, en el cual están incluidos los humanos.

El *comercio justo*, iniciado en Europa en los años 80 como un movimiento de justicia social que quiere colaborar en la erradicación de la pobreza, la dependencia y la explotación en los países en desarrollo, se opone a la globalización e intenta crear un comercio más humano, basado en la defensa de las relaciones solidarias, en contra de los principios individualistas y competitivos propios del modelo neoliberal. La expectativa es desafiar el poder de las transnacionales y contribuir a cancelar las relaciones de dominación Norte-Sur. Por el lado del consumidor, el mercado justo está incentivando una actitud conciente y exigente en torno a la compra de productos que garanticen no sólo el cuidado de la salud, sino, además, el compromiso solidario con los productores marginales y con el medioambiente. Sin embargo, aunque esta nueva orientación puede confluenciar con las sabidurías originarias que enaltecen las complementariedades y el equilibrio entre todos los seres naturales, corre el riesgo, por su antropocentrismo, de consolidarse como una modalidad alternativa, apenas marginal a la corriente convencional de mercado, si es que sólo pretende la “integración” de los pequeños productores, básicamente campesinos, del Tercer Mundo a la economía de mercado en condiciones más ventajosas.

Para que pueda convertirse en una opción que realmente ayude a transformar la realidad global poblada de desequilibrios y asimetrías, la filosofía del mercado justo debe integrar en sus principios la concepción no antropocéntrica de que *toda la realidad es viva* y no está supeditada al hombre. El ser humano debe abrir su tercer ojo para escuchar la voz de la naturaleza que habla, da, pide y avisa, y asumir que

la naturaleza tiene y ejerce el derecho de ser en, por y para sí misma. Ergo, la solidaridad debe regir no sólo las relaciones entre personas, sino también las que se generan entre los individuos y todos los seres naturales y cósmicos que participan en los procesos de producción, distribución y consumo, no como “recursos”, “insumos”, “materias primas” o “productos” que pueden ser utilizados y explotados inconsultamente, sino como seres autodeterminados con los cuales hay que consensuar, con mucho respeto, una relación complementaria y equilibrada.

5. CONCLUSIÓN

Nuestro aporte, desde la UMSS, se circunscribe a llamar a la reflexión crítica a todos los profesionales e intelectuales que creen en la necesidad de hacer de Bolivia una nación pluricultural y pluri-económica, en la que tengan también cabida y potencial de desenvolvimiento nuestros pequeños empresarios, campesinos e indígenas, en condiciones no asimétricas y con plena autodeterminación; es decir, sin tener que someterse, si no lo desean, a la modalidad de producción y comercialización que el sistema capitalista impone.

Ello significa que la UMSS debe transformar el modelo educativo complementariamente con el nuevo proyecto de país (pluricultural) que el gobierno actual está proponiendo. En ese contexto, la *pertinencia*¹² demandada a las carreras y programas de las universidades tiene que hacer posible la creación de espacios económicos, sociales, culturales, jurídicos, científico-tecnológicos y religiosos donde se desenvuelvan las diferentes visiones o mundos de vida de los actores universitarios y del país en general.

La apertura universitaria a otras concepciones de realidad conlleva la necesaria transformación de su actual rol de recirculadora de la monocultura occidental, con su mono-ciencia hegemónica, e implica asumir el *paradigma educativo de la intra e inter-culturalidad*, entendido como un proceso de carácter inclusivo y abierto a

¹² La pertinencia es una exigencia del modelo de reforma modernizante de las universidades, promovido por el Banco Mundial y la UNESCO, entre otros organismos internacionales, junto con las medidas de ajuste estructural de los ochenta. Por pertinencia se entiende la correspondencia que debe existir entre la formación proporcionada a los graduados y las demandas sociales. Éstas, según el modelo social y económico capitalista, se reducen a las exigencias del mercado de trabajo; sin embargo, desde otra proyección de país, abierta a otras visiones de mundo, se debe dar cabida a diversas modalidades de existencia que, necesariamente, incluyen otras formas de hacer economía, juridicidad, religiosidad, arte, ciencia, tecnología, educación, etc.

otras ontologías, gnoseologías y epistemologías inherentes a los distintos sectores sociales y culturales del país. En ese sentido, la UMSS tiene que recuperar, apropiarse y difundir, sin etnocentrismos, sin jerarquías ni imposiciones verticales, otras filosofías y ciencias, en el marco del respeto a las diversas identidades en su diferencia y semejanza con la cultura y la ciencia occidental, sin negar al otro, complementándose con el otro.

La intra e inter-culturalidad en la educación se presenta fundamentalmente como un proceso descolonizador, pues enuncia el derecho a la autonomía y la autodeterminación del individuo, de los grupos sociales y culturales, de la misma Universidad y de la nación boliviana.

Significa concebir la transformación educativa en forma complementaria con la transformación económica, social, cultural, jurídica, científica y tecnológica del país, ya que, mientras persista la estructura colonial no podrá haber diálogo ni respeto entre culturas, por la condición de asimetría y antagonismo que dicha estructura porta en sí misma.

Consideramos que la UMSS debe abrir el debate de la inter e intraculturalidad para considerar: ¿Cuáles son los caminos para hacer esto posible? ¿Cómo podemos contribuir en ello los docentes universitarios? ¿Cuál es el rol que le compete a la Facultad de Ciencias Económicas en este desafío?

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barone, Víctor (1998), *Globalización y neoliberalismo. Elementos de una crítica*. Asunción. CLACSO, en <http://168.96.200.17/ar/libros/paraguay/base/barone.rtf>, consultado en ago-2007.
- Borón, Atilio (2001), “El nuevo orden imperial y cómo desmontarlo”. Ponencia presentada en el Foro Social Mundial el día 27 de enero de 2001, en <http://www.rebellion.org/izquierda/boron270801.htm>, consultado en junio 2007.
- Idem (2003), “Prefacio a la segunda edición en lengua castellana”, en *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social*, Buenos Aires, CLACSO.
- Capra, F. (1998), *La trama de la vida, Una nueva perspectiva de los sistemas vivos*, Barcelona, Ed. Anagrama.
- Castells, Manuel (2001), “Iniciativa empresarial e integración social”, transcripción de la conferencia, no escrita, pronunciada en el “Fórum Europa”, Barcelona, junio de 2001, en www.lafactoriaweb.com/articulos/castells17.htm; consultado en mayo 2006.
- González Tatiana e Illescas José (2003), *Acerca de nuestra identidad de Sociedad, de Cultura y de Civilización Originaria*, Cochabamba, Ed. Tukuy Riqch’arina.
- Katz, Claudio (2006), “Naufraga el ALCA, emergen los bilaterales”, en www.netforsys.com/claudiokatz, consultado en junio 2006.
- Mander, Jerry (1994), *En ausencia de lo sagrado. El fracaso de la tecnología y la supervivencia de los pueblos indígenas*. Santiago, Cuatro Vientos Ed.
- Mazorco, Graciela (2003), *Educación y Saber Andino: Una mirada a la Educación Superior desde el Sentimiento de la Unidad*, Cochabamba, PROMEC-UMSS..
- Melchor, Pablo (2007), “Marketing Viral: ¿siempre eficaz?”, en <http://www.marketingnews.es/Editorial/Varios/20070209008>, consultado en Ago-2007.
- Ortiz, Rafael (s/f.), “Temario de Negocios Internacionales”, en www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/temarionegociosinternal.htm; consultado el 04-05-06.
- Rahnema, Majid (1997), “Participación”, en *Diccionario del desarrollo: Una guía del conocimiento como poder*, Cochabamba, CAI Centro de Aprendizaje Intercultural.

Rodríguez Gutiérrez, Melissa (s/f.), “Mercadotecnia Emocional”, en <http://www.gestiopolis.com/recursos2/documentos/fulldocs/mar/mktemocio.htm>, consultado en ago-2007.

Zegada, Oscar (2001), “Apuntes introductorios: La crisis de la economía boliviana”, en *Bolivia: Modelo de Desarrollo y Crisis*, Cochabamba, PROMEC-UMSS.

OPORTUNIDADES DE ARTICULACIÓN A MERCADOS DINÁMICOS PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES RURALES

MIGUELINA LEIBSON Q.¹

Resumen

La preocupación generalizada por contribuir a la disminución de la pobreza en el área rural plantea la necesidad de alcanzar nuevos mercados y de incrementar la competitividad del sector agrícola.

Este artículo pretende alcanzar una visión integral de las oportunidades de articulación para pequeños productores campesinos, en el marco de la racionalidad de la economía campesina. La información utilizada ha sido generada por una investigación desarrollada en el IESE, durante la gestión 2005 – 2006, donde la autora del presente artículo era responsable del área de comercialización.

La revisión conceptual, el análisis y las reflexiones de esta investigación permiten plantear la recuperación de la múltiple dimensión del valor de un producto desde la perspectiva de cadenas de valor, para incorporar al productor a mercados dinámicos, adecuando propuestas competitivas acordes con su lógica, tiempo, y condición productiva.

El resultado es la formulación de una estrategia de articulación a partir de una experiencia piloto de promoción y mercadeo con enfoque de sostenibilidad económica, social y ecológica de la raíz andina Arracacha (*Arracacia xanthorrhiza*).

Las conclusiones señalan que es posible que los pequeños productores campesinos se articulen a mercados dinámicos en la medida en que puedan adecuarse a las condiciones que demandan los mercados y el consumidor final.

Palabras Clave: Articulación, productores rurales, mercados, consumidores.

¹ Socióloga, Investigadora del Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE).

INTRODUCCIÓN

Los pequeños productores rurales señalan que entre los motivos que les impiden mejorar su nivel de vida sobresalen los graves problemas que tiene para acceder a los mercados y obtener mejores precios. La baja densidad demográfica de las zonas rurales, el hecho de vivir en zonas alejadas y los elevados costos de transporte constituyen dificultades reales de acceso a los mercados. Con frecuencia, estos productores son perjudicados por su falta de conocimiento de los mercados. Su reducida capacidad de negociación con los distintos actores del proceso de comercialización limita su acceso y la obtención de beneficios en condiciones favorables.

Las variadas estrategias aplicadas por entidades y proyectos para impulsar el mejoramiento de la comercialización, están enfocados a producir y vender productos, pero no a mercadearlos; es decir, no promueven la capacidad de producir con patrones de calidad requeridos por mercados dinámicos y de articularlos para generar mayores beneficios a quienes los producen.

Este artículo recupera insumos del eslabón Mercado, producto de una investigación, cuyo tema fue la Planeación y Gestión de Cadenas Agroalimentarias, desarrollada por el Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) de la Universidad Mayor de San Simón, de Cochabamba, Bolivia y que contó con el apoyo económico de ASDI SAREC durante la gestión 2005-2006.

El propósito del artículo es socializar la propuesta de articulación a nuevos mercados para productos agrícolas no tradicionales, cuyas cualidades posibilitan su acceso e inclusión en condiciones favorables. La estrategia tiene como base la revalorización de la producción ecológica y la conservación de las especies nativas. Además, incentiva el ingreso de los productos a nuevos espacios, genera información y se adecua a las nuevas tendencias del mercado.

La metodología comprende el estudio rápido de mercados y la prueba piloto de comercialización, en el marco de las características de la economía campesina; cuyo sistema complejo posee particularidades como una cultura y un sistema de producción, que determinan la distribución de su tiempo y espacio.

La comunidad de Maica Monte, situada en el subtrópico del Chapare de Cochabamba, posee productos agrícolas nativos andinos, como la arracacha (*Arracacia xanthorrhiza*), raíz andina con atributos acordes a los de la propuesta: nativa, nutritiva, de producción ecológica y tradición cultural. El conocimiento del cultivo y las características de la comunidad, fueron obtenidos mediante el diagnóstico socio económico y la identificación del circuito tradicional de comercialización. La realización de talleres contribuyó a generar información y conocimientos sobre nuevos mercados. Las entrevistas estructuradas y el sondeo de opinión a consumidores finales, acompañados de pruebas sensoriales, constituyen la información para la formulación de la estrategia.

La aplicación de la estrategia de articulación de pequeños productores a mercados dinámicos mediante la comercialización de la arracacha, permite adquirir una visión de la potencialidad de los mercados no tradicionales² y poner a prueba de manera experimental que, a partir de una valoración económica, ecológica y cultural, que promociona a los productores y a sus productos, se pueden obtener mejores beneficios.

La prueba piloto de promoción y mercadeo en ferias francas y en supermercados, muestra las posibilidades que tienen los pequeños productores de insertarse en nuevos mercados a través de productos agrícolas no tradicionales.

2. LAS PROPUESTAS DE ARTICULACIÓN

2.1 De productividad y competitividad

La preocupación que diversos organismos e instituciones gubernamentales y locales, han demostrado esfuerzos durante estas últimas décadas por contribuir a la disminución de la pobreza en el área rural, lo que ha posibilitado avances en cuanto a la manera de abordar el tema del desarrollo rural. Para ello, se han implementado diversas políticas de apoyo, cuyos enfoques han guiado la planificación y la ejecución de determinadas estrategias de acción; en muchos casos, han sido efectivas, al lograr resultados que han beneficiado a las comunidades, y en otros, sólo han alcanzado un éxito relativo.

² Mercados formalmente no establecidos, como La Pampa y el mercado Campesino, a diferencia de los que sí han sido establecidos de manera formal, como los supermercados o las tiendas ecológicas.

Una primera interpretación del desarrollo de las comunidades rurales es el enfoque de producción y de comercialización, pero no de mercadeo. Esta visión ha guiado a los productores a incrementar los volúmenes de producción. Así, se ha puesto énfasis al mejoramiento tecnológico, para producir más y vender más, sin considerar el cómo vender o mercadear, sin formular estrategias que permitan alcanzar mercados competitivos y dinámicos. Su atención se ha concentrado en el producto y en la tecnología, y ha excluido a los actores sociales de la cadena (productores, acopiadores, comerciantes, consumidores), cuyas capacidades organizativas, comerciales y humanas son elementos claves para desarrollar de manera óptima y sostenible dicho proceso.

Otra situación, devela la aplicación del enfoque solamente a productos agropecuarios tradicionales, lo que limita el potencial del desarrollo rural. Se relegan otros productos que poseen potencialidades orgánicas, exóticas y nativas, que cobran vigencia en función de las nuevas tendencias y demandas de consumidores que cuidan su salud y diversifican su alimentación.

A partir de estos enfoques y de los ajustes estructurales implementados en el país, surge el paradigma de la competitividad, como un requerimiento ineludible para acceder al mercado en condiciones de libre comercio; para ello, el análisis y el apoyo a las economías campesinas se sustentan en el enfoque de cadena productiva y se abre la posibilidad de analizar la producción agropecuaria de forma articulada, por etapas, funciones y agentes de la actividad comercial, pero sin considerar otros destinos de la producción, no propiamente mercantiles (Delgado, 2005).

En el nuevo contexto macroeconómico, se prioriza la articulación de estas economías en el mercado, con el propósito de generar mayor valor monetario. Sin embargo, en las pequeñas unidades domésticas de la economía campesina³, la lógica del destino de la producción es más bien combinada, pues los productos están destinados simultáneamente al autoconsumo, a la venta, al trueque, al regalo, etc. (Villaruel, 2002). La comercialización de sus productos en el mercado es un factor importante para el productor, pero no es el único en su lógica de su diversificación.

³ La economía campesina es entendida como una pequeña unidad productiva que trabaja en distintos pisos ecológicos, cuya fuerza de trabajo se sustenta en la mano de obra familiar; sus criterios de producción tienden a la diversificación, como una estrategia para contrarrestar efectos climáticos, enfermedades e inestabilidad en los precios de sus productos.

Las acciones de desarrollo no toman en cuenta la multiplicidad de funciones que cumple la economía. Esto se refleja en las propuestas convencionales de desarrollo de cadenas productivas, cuya estructura no se adecua a la racionalidad de las economías campesinas, en tanto que dichas cadenas, tienen como fin exclusivo el mercado. La premisa de estas propuestas es articular al mercado al pequeño productor de manera competitiva, sin considerar la lógica de la economía campesina y sus connotaciones (Delgado, 2005).

Las características enunciadas permiten comprender que existen factores y variables que determinan la conducta y el quehacer del pequeño productor campesino y que lo llevan a adoptar y diversificar la producción, cultivando diversas especies y variedades mediante el uso de pisos ecológicos, y a complementar sus actividades agrícolas con la migración temporal, y con actividades en la construcción y/o en los servicios (Escobar, 1988). Por estos factores, el productor no puede asumir la especialización en la producción, ni retos como el riesgo y el crédito, debido a que, en el proceso de producción existen variables que no controla, como el deterioro de los suelos, las variaciones climáticas (heladas y sequías) y los precios, variables que tienen consecuencias negativas en la lucha por su reproducción. Estos factores reflejan las limitaciones que tienen los productores para articularse al mercado y operar desde una perspectiva semiempresarial, en los que tendrían que adquirir **el dominio de ciertas herramientas de gestión que les permitiera llegar a nuevos mercados de manera competitiva y rentable; por ello, hay que adecuar esta visión a la lógica de los pequeños productores rurales.**

La economía campesina tiene como premisa, satisfacer las necesidades familiares, característica que define a la mayoría del campesinado, y garantizar la reproducción de la familia, quedando excluida como objetivo principal la maximización de la tasa de ganancia (Gómez, 1985). Por lo cual, la reproducción tiene un doble destino: la autosuficiencia y el intercambio; el primero hace posible cierta autonomía de la familia campesina y el segundo posibilita el acceso a las otras necesidades que crecen a medida que la vida campesina se integra en el mercado de consumo.

De esta manera, conociendo las condiciones de producción y reproducción de las familias campesinas, es posible analizar y establecer los alcances de cualquier propuesta que pretenda mejorar el futuro de este tipo de economías y, sobre todo, conocer sus

reales oportunidades de articulación a mercados dinámicos cada vez más globalizados, como la clave de integración para la economía campesina. Los productores deberán ser capaces de dar respuestas eficientes, oportunas y de calidad a mercados exigentes. Por ello, es necesario apoyar e impulsar iniciativas de articulación, ya sea por producto, o por actividades específicas de la cadena de la producción.

Los productores rurales podrán integrarse con éxito a nuevos mercados siempre que existan organizaciones de productores con sentido socio - económico, asentadas sobre bases de competitividad, y productos de calidad, con atributos ecológicos y de precios competitivos.

3. ELEMENTOS TEÓRICOS PARA LA ARTICULACIÓN A CADENAS DE VALOR

Desde la perspectiva de la economía empresarial, el desarrollo de mercados constituye un pilar fundamental para guiar la producción, siendo el mercado el espacio a través del cual se realiza la producción y se obtienen los réditos monetarios correspondientes. Los economistas ortodoxos asumen, según Delgado (2005), que la interacción entre los diferentes agentes económicos en el mercado se da exclusivamente a través del valor monetario, una visión que ignora la existencia de otros valores. Sin embargo, nuevas corrientes de interpretación anotan que el mercado esté también atravesado por otros valores socioculturales, que en el caso de la economía campesina y de la realización de sus productos se hace mucho más notable.

Michael Porter propuso el concepto de “cadena de valor” para identificar formas de generar más beneficio para el consumidor y, con ello, obtener una ventaja competitiva. La propuesta asume como cadena de valor la incorporación de otros valores que existen más allá del valor monetario, los cuales beneficiarían al productor y al consumidor. Estos valores, se encuentran en las interrelaciones socioculturales que mantienen los distintos actores que intervienen en la producción, transformación, comercialización y consumo. Para respaldar esta propuesta, se efectúa una reflexión sobre el concepto del valor, asociado a la esfera del mercado, para establecer que en la oferta o demanda de un producto agrícola, participan otros valores que coexisten con el monetario.

Los valores no son propiedades sino relaciones. El valor es la relación que algo tiene, en virtud de sus propiedades, con determinadas exigencias o necesidades del sujeto. Puesto que, usualmente, esas exigencias o necesidades son compartidas por la mayoría de los miembros de la comunidad, las valoraciones tienden a hacerse sociales, adquiriendo apariencia de objetividad y ocultando que son manifestaciones de nuestra actitud, sustentada por una tradición, afecto, reciprocidad, etc. (Hierro Pescador, p. 176). De esta manera, aunque el valor es un concepto que puede tener diversas connotaciones, esencialmente orienta y motiva la conducta de un individuo, de la familia o de un sector social. Desde la óptica de la economía campesina, el valor de un producto agrícola en el mercado no sólo refleja el valor monetario, también están inmersos otros valores como el modo de producción campesina, el atributo ecológico, el mantenimiento de la biodiversidad y la identificación como nativo de la región.

García Canclini (2000), en la Introducción a la Sociología de la Cultura de Bourdieu, efectúa un análisis e interpretación de la teoría social de Bourdieu, recupera las corrientes estudiadas en cuanto a los sistemas simbólicos y las relaciones de poder: como los vínculos entre producción, circulación y consumo; la teoría del valor trabajo; la articulación entre lo simbólico y lo económico. Dicho estudio permite conocer las prácticas culturales, más allá de constituirse en una clase social y su participación en las relaciones de producción. Según García, Bourdieu no desconoce la importancia de la producción, pero sus investigaciones se extienden preferentemente sobre la constitución social del valor y sobre los procesos que restringen el mercado y el consumo: la escasez de los bienes, su apropiación diferencial por las distintas clases y las estrategias de distinción que éstas elaboran al usar dichos bienes. Bordieu toma como ejemplo el proceso de producción del arte, manifestando que no debe entenderse como la suma del costo de producción, de la materia prima y el tiempo de trabajo del pintor, pues la fuente del valor no reside en lo que hace el artista, ni en cómo lo hace, ni en la galería que lo vende, sino en el campo de producción, como sistema de relaciones objetivas entre estos agentes o estas instituciones y lugar de luchas por el monopolio del poder de consagración, donde se engendra continuamente el valor de las obras y la creencia en este valor (García, 2000. p. 5-6)

Esta interpretación del valor también se la puede reconocer en el tejido de interrelaciones que ocurren y coexisten entre los diversos actores que se encuentran

en la comercialización de productos campesinos, de manera que lo cultural y lo simbólico son elementos que están presentes en la conducta individual y/o colectiva. Y estas interrelaciones hacen posible que lo económico esté asociado con lo simbólico, donde esto último es la manera en que se representan las creencias sobre los bienes, transfiere signos que legitiman otra dimensión de valor. Los valores hacen que los productos adquieran otras connotaciones, es decir, otra revalorización; los productos provenientes de las parcelas de los pequeños productores, recuperan las otras dimensiones del valor que poseen, pero que están ocultas por el predominio de las transacciones monetarias.

Un producto agrícola es portador de atributos como el sabor, el olor, el color, y de un espacio geográfico de producción, signos que otorgan mayor valor al producto. Para unos, este producto puede asociarse con la nostalgia de un tiempo y lugar determinado; para otros, es un producto que forma parte de una tradición culinaria y familiar. Estas valoraciones, producto de un proceso de socialización, basado en una experiencia de vida con tradiciones y creencias, se han legitimado en las interrelaciones sociales de la familia, comunidad y sociedad.

Por otra parte, se atribuye que la decisión de compra del consumidor pasa exclusivamente por el razonamiento en torno al precio del producto, como una reacción mecánica racional que no involucraría otros factores de índole subjetiva correspondientes al ámbito cultural y social de la persona, con gustos, costumbres y preferencias. La realidad en el mercado nos muestra que, además del precio, en la mente del consumidor existen otros valores, a partir de variables de orden sociocultural y medioambiental, que explican la decisión de compra y que permiten comprender que, en la elección de dos productos de similar uso y precio, la decisión final estará determinada por otros valores inmersos en la conciencia de los individuos.

Una mirada más allá de las relaciones comerciales evidencia que los productores y comerciantes se hallan interrelacionados por diversas prácticas de reciprocidad y solidaridad que promueven situaciones de equilibrio en la aparente desigualdad del beneficio monetario.

Las consideraciones expuestas permiten comprender que el concepto del valor posee varias dimensiones y no sólo la monetaria, pues existe una relación de valor

en virtud de las propiedades que posee un producto determinado. Estas propiedades se materializan en el campo de producción, entendido como el sistema de relaciones objetivas entre actores, sistema en el que se reproduce continuamente el valor del producto y su creencia. Los valores se inscriben en lo cultural y en lo simbólico, y fluyen o caminan a través de las relaciones que construyen los actores, inmersos en los canales de reciprocidad, intercambio y comercialización.

La revisión conceptual ha orientado el diseño de la estrategia de articulación para los pequeños productores. El enfoque se sustenta en recuperar valores socioculturales, ecológicos y económicos y, con ellos, marcar la diferencia para obtener una ventaja competitiva frente a los consumidores, con el fin de generar mayor valor agregado, es decir, un mejor beneficio para los pequeños productores rurales.

4. ARTICULACIÓN DEL PEQUEÑO PRODUCTOR A MERCADOS DINÁMICOS

Los mercados dinámicos son aquellos espacios que pueden absorber cantidades crecientes de bienes o servicios producidos en el territorio rural, y están conformados tanto por mercados tradicionales como por mercados no tradicionales. Ambos responden a la demanda de consumidores que buscan productos y servicios diferenciados por su origen, por ser orgánicos, o porque no usan semillas genéticamente modificadas; estos productos que son cultivados de forma social y ambientalmente responsable, permiten consumos culturales que valoran el carácter diverso de los pueblos.⁴

El marco conceptual desarrollado permite plantear una propuesta de articulación del pequeño productor al enfoque de cadena de valor, que promueve ventajas al recuperar la múltiple dimensión del valor económico, sociocultural y ecológico ambiental e incorporarlo a espacios de mercados dinámicos, considerando que dicha propuesta sea propicia a su lógica, tiempo y condición productiva. Esta incorporación del productor significa estar acorde con los mercados competitivos, gracias a las ventajas de un producto diferenciado y barato; en estos mercados

⁴ Véase la definición de Mercados Dinámicos en “Sistematización de experiencias de territorios rurales pobres y tradicionalmente marginados de América Latina y el Caribe que han tenido éxito en vincularse a mercados dinámicos”. Fondo Mink’a de Chorlavi. 2004. www.fondominkachorlavi.org

resulta vital el uso de la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados (Rojas P. et al, 1999).

Los pequeños productores rurales, para llegar a nuevos mercados, necesitan producir y comercializar sus productos de manera competitiva. El término competitividad ha dejado de ser un concepto estático centrado en aspectos meramente económicos; actualmente, incorpora factores no económicos, tales como la cultura, la sostenibilidad ambiental y la calidad del recurso humano, elementos que existen en el medio local de los productores.

Otro factor clave para ser competitivo es el de adoptar un espíritu empresarial, concepto amplio que promueve el desarrollo de las cualidades personales relacionadas con la creatividad, la adopción de riesgos y la responsabilidad para afrontar emprendimientos comerciales. Desarrollar capacidades y actitudes empresariales para integrarse a mercados competitivos tiende a ser un requisito, en la medida que contribuye a optimizar y beneficiar las actividades de la comercialización. De hecho, el desarrollar las cualidades personales pertinentes que alimentan el espíritu empresarial, resulta útil también en la actividad laboral y en la vida personal.⁵

Promover el espíritu empresarial, no significa necesariamente promover la creación de nuevas empresas, sino fortalecer la capacidad de iniciativa y el sentido común para emprender negocios. Este concepto puede ser adecuado para los pequeños productores rurales, quienes, por ejemplo, tienen aversión al riesgo y desconocen las ventajas que pueden obtener con sus productos.

La competitividad, en el caso de los pequeños productores rurales, será la capacidad y destreza que éstos adquieran para colocar en mercados dinámicos los bienes que producen, bajo condiciones leales de competencia, y para obtener beneficios que mejoren su bienestar y de la comunidad. Para alcanzar este propósito, será necesario incorporar en la propuesta la lógica y racionalidad de los pequeños productores, mediante la formulación de principios, de estrategias y de una metodología acorde con su saber y prácticas cotidianas.

⁵ Véase en: Ayudar a crear una cultura empresarial — Guía de buenas prácticas para promover las actitudes y capacidades empresariales mediante la educación. Luxemburgo. <http://europa.eu.int>.

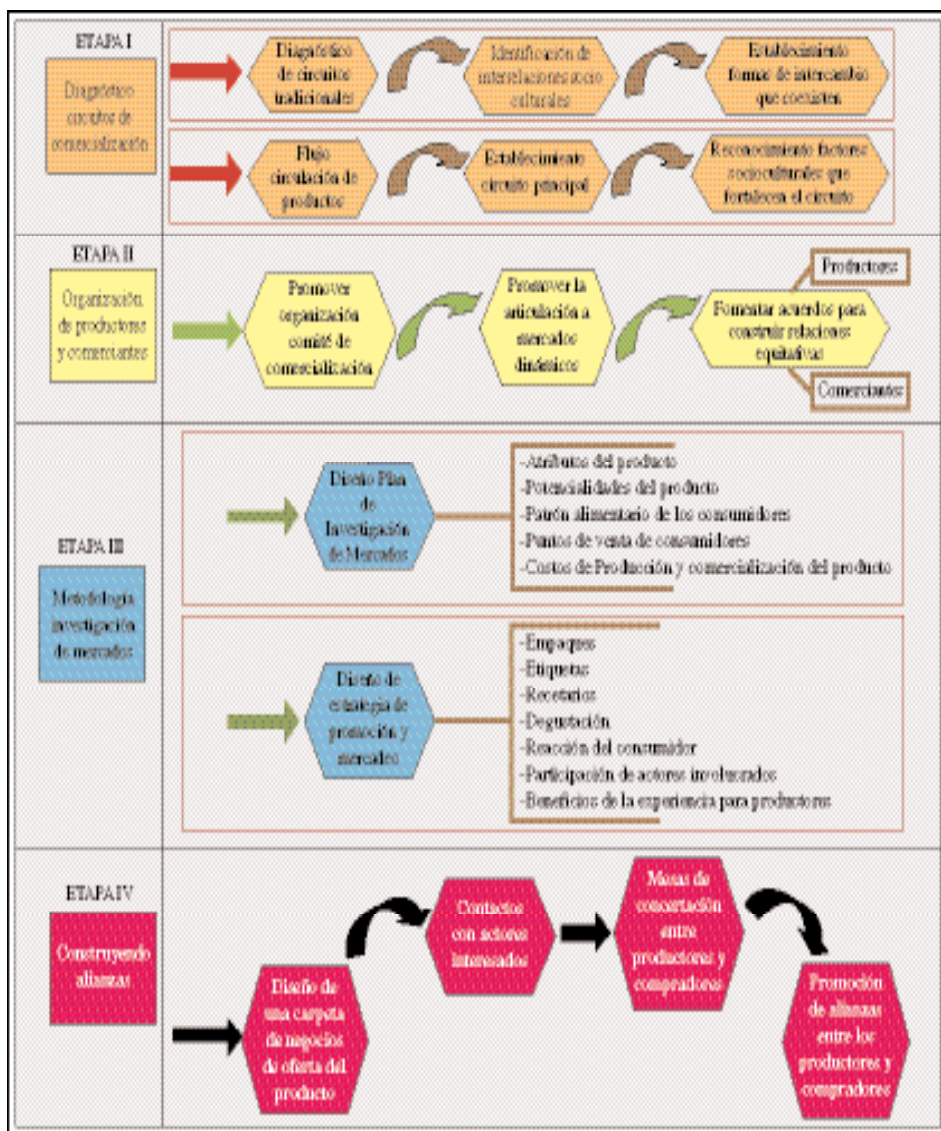
4.1 Principios de la estrategia

Se definen varios principios, que guían la interpretación del proceso de circulación de los productos campesinos. Estos principios permiten reconocer la interrelación multidimensional entre actores (productores, comerciantes y consumidores) de las relaciones de tipo monetario y las relaciones socioculturales. También muestran que los flujos de circulación de los productos campesinos tienen una racionalidad múltiple y compleja, que incorpora factores relacionados con el valor monetario, con las tradiciones y costumbres que contribuyen a su vigencia y adaptación en el mercado. Finalmente, estos principios también promocionan en los productores una integración competitiva y sostenible, mediante la revalorización de la biodiversidad, de la producción ecológica y de un pago justo por el producto.

4.2 La estrategia

Incorpora elementos que las propuestas de desarrollo convencionales *no* consideran y prioriza la lógica multidimensional de los pequeños productores. Además, indaga las costumbres que mediatizan las interrelaciones monetarias que se establecen entre productores, comerciantes y consumidores a través del intercambio y/o compra. También evalúa la competitividad del sistema tradicional de comercialización, e identifica los factores que permiten su vigencia. Estos elementos, junto a la conformación de una asociación de productores de carácter experimental, contribuyen a la ejecución de la propuesta. Las etapas propuestas, son las siguientes:

Cuadro No.1
Etapas de la estrategia de articulación



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Informe Técnico Proyecto Planeación de Cadenas Agroalimentarias
 IESE – ASDI - UMSS. 2007

Como primer paso, la propuesta sugiere efectuar un diagnóstico del circuito tradicional de comercialización de los productos de la comunidad, para conocer los elementos y actores que intervienen en dicho proceso y que hacen posible la sostenibilidad de éste a pesar de los precios bajos de los productos. La segunda etapa propone la organización de los productores, para mejorar sus conocimientos sobre el mercado y fortalecer su asociación, a fin de alcanzar una gestión óptima de la comercialización, en condiciones ventajosas y mediante relaciones equitativas. La investigación de mercados abarca el diseño del plan de investigación y el diseño de la estrategia de promoción y de mercadeo, y tiene como objetivo obtener elementos de competitividad y diferenciar el producto de otros similares. La etapa de construcción de alianzas tiene la finalidad de promover acuerdos favorables entre productores y compradores, a partir de una gestión óptima del proceso de comercialización. En la investigación, no fue posible ejecutar esta última etapa.

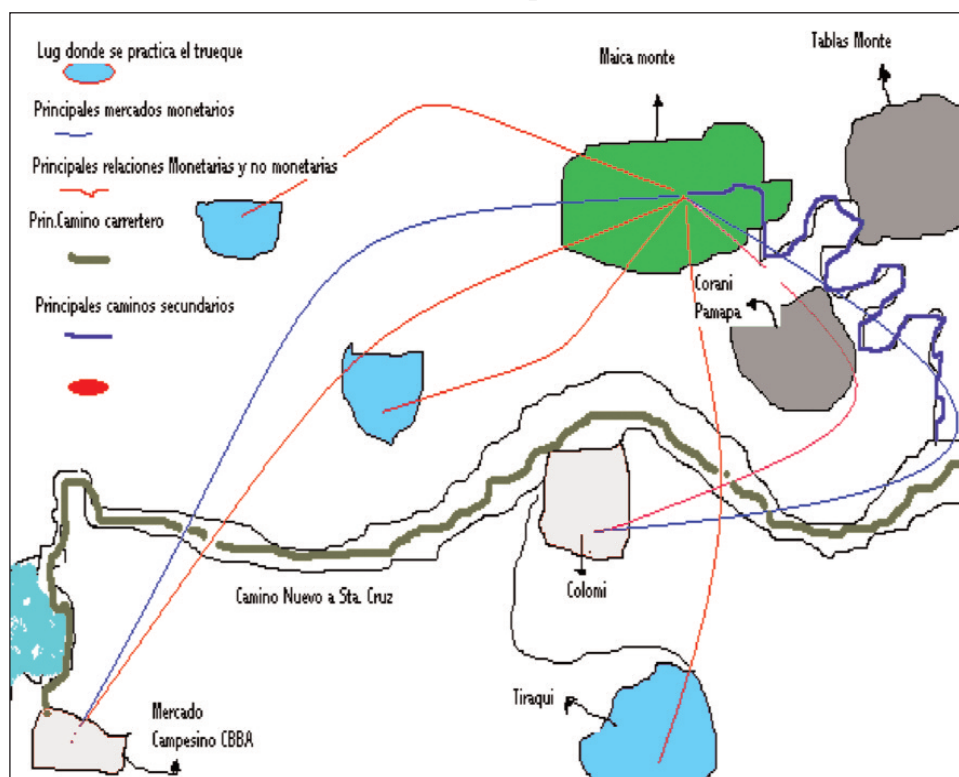
4.3 El circuito tradicional de comercialización de la comunidad

A través del recorrido de los productos de la Comunidad de Maica Monte, se conoce el destino de la producción, conformado por diversos circuitos.

Estos circuitos son espacios donde coexisten intercambios monetarios y no monetarios y se constituyen en la estructura que permite la sostenibilidad de su sistema, donde el destino de la producción es de carácter múltiple: el trueque de un producto por otro, el intercambio, cuando un productor viaja a otra comunidad, lleva un producto y lo intercambia por otro; en este caso, recibe más cantidad de la entregada, como signo de ayuda, que deberá devolver en otra ocasión. Y el regalo, que es dado como muestra de gratitud, aprecio y confianza. Esta lógica de distribución de la producción muestra la complejidad de las interrelaciones, que se constituyen en una estrategia para garantizar la reproducción familiar.

En el gráfico No. 1, se describen los lugares donde circulan los productos y productores.

Gráfico No. 1
Circuito de comercialización de la producción de Maica Monte



Fuente: Informe Técnico Proyecto Planeación de Cadenas Agroalimentarias IESE – ASDI - UMSS. 2007

A través de estos canales, se explica la racionalidad de la economía campesina, sus costumbres, valores y uso del tiempo, elementos que conforman un mecanismo de socialización para mantener y reproducir sus estructuras y que contribuyen a la interrelación, cuya motivación y efectos satisfacen a los actores que participan de este circuito, como se describe en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 2
Tipología de la las interrelaciones sociales en Maica Monte

Entre Productores	Productores y Comerciantes	Entre Comerciantes
Relación Grado de confianza que genera vínculos de padrinazgo y compadrazgo hasta el tercer grado de parentesco.	Relación Grado de confianza que genera vínculos de compadrazgo y padrinazgo, sin que exista grado de parentesco alguno.	Relación Amistad, confianza mutua. Comparten actividades comunes.
Motivación Deseo de ayudar y de reciprocidad.	Motivación Tradición sociocultural. Se asocian en las actividades de la producción (insumos y mano de obra).	Motivación Se asocian en actividades de transporte de la carga. Comparten información de precios. Determinan precios de manera conjunta.
Efecto Satisfacción de sentirse apreciado, reconocimiento social frente a la comunidad.	Efecto El productor, en épocas de escasez, entrega el total de su producción al compadre comerciante. El comerciante paga al compadre productor precios a conciencia. El productor puede beneficiarse de un préstamo económico y/o gestión de un trámite legal.	Efecto La comercialización es efectiva y en momentos de déficit, se apoyan mutuamente con préstamos en especie y en dinero.
Mano de obra en las épocas de necesidad. Ayuda en especie en épocas de escasez.	Vistas del padrino a la propiedad del productor, con regalos. Estrategia para cultivar y mantener buenas relaciones.	

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del Proyecto Planeación de Cadenas Agroalimentarias IESE – ASDI - UMSS. 2006

El intercambio de relaciones monetarias es un factor importante, y las otras relaciones tienen una orientación funcional y vital que permite contrarrestar las dificultades a la que constantemente se hallan expuestos los productores (inestabilidad en los precios, heladas, sequías, granizadas, y estacionalidad del producto). Las relaciones constituyen el espacio que brinda oportunidades para la recreación social y son aprovechadas para fortalecer vínculos, adquirirlos y conformar lazos de compadrazgo y padrinazgo. El compadrazgo es el mecanismo por el cual el productor puede conseguir apoyo económico, contactos, información, etc., a fin de cubrir ciertas necesidades, sobre todo en momentos de escasez o adversidad.

La tipología de las interrelaciones descrita corrobora el sentido de la lógica de la economía campesina, y del comportamiento de los productores rurales, de la

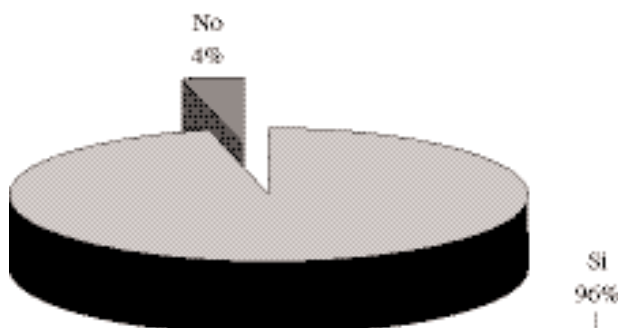
utilización de su tiempo y espacio, de la diversificación de su producción y de los mecanismos que adoptan para equilibrar sus necesidades ante las desventajas, como los precios bajos, y la falta de información. Estos elementos permiten comprender cómo funciona el sistema tradicional de comercialización y sobre todo, la distribución de su tiempo; así se conoce el reducido tiempo de que dispone el productor para comercializar su producto en otros espacios. Por ello, el adecuar y adaptar al quehacer cotidiano de los productores y la comercialización en mercados formales y competitivos es una necesidad apremiante.

Conociendo la lógica del intercambio y de la comercialización de los productores, las oportunidades para productos agrícolas no tradicionales, como la arracacha, están en estrecha relación con la demanda del consumidor. El consumidor es exigente, por el grado de información y conocimientos que posee, asociada a criterios de conservación del medio ambiente, y demanda alimentos nutritivos y saludables, de culinaria tradicional y sabores exóticos. Así, la oportunidad de mercado para un producto pasa por destacar sus potencialidades nutritivas y culinarias, su versatilidad y sus precios competitivos, y por incentivar su consumo mediante una presentación atractiva.

4.4 Percepción del consumidor

Los consumidores de mayores y medianos ingresos, son los más interesados en adquirir productos nutritivos, orgánicos y exóticos. Esta tendencia se manifiesta en las amas de casa, como responsables de la elección, compra, preparación y socialización de costumbres alimenticias de la familia. Así, las amas de casa que acuden a los supermercados IC Norte América, IC Norte Hipódromo, Real, CIM, por una parte, y a las ferias francas América y Humboldt por otra, muestran interés por consumir alimentos orgánicos, de producción ecológica como signo de una alimentación saludable, libre de insumos químicos y de producción ecológica. El 90% de las amas de casa entrevistadas, dice que es importante consumir alimentos de producción orgánica y manifiestan su preferencia y disposición de compra (Encuesta, 2006). La tendencia actual de consumir alimentos bajos en calorías, portadores de vitaminas y de fácil digestión, es un elemento que guía la compra y el consumo de la alimentación actual. Estos criterios favorecen a la arracacha, portadora de las bondades mencionadas, que confirma los criterios de educación nutricional que poseen las amas de casa. Ver el siguiente gráfico.

Gráfico No. 2
Disponibilidad de compra de alimentos nutritivos y saludables



Fuente: Encuesta, Proyecto Planeación de Cadenas Agroalimentarias IESE – ASDI - UMSS. 2006

Este comportamiento permite deducir que un alimento que posea atributos nutricionales y orgánicos, por muy desconocido que sea, tiene oportunidad de ser adquirido. A pesar del atributo de alimento saludable, muchos productos tienen otras cualidades que pueden facilitar su inserción en el mercado. Por ejemplo, la calidad del almidón que posee la arracacha facilita la digestibilidad, por lo que es recomendada en la alimentación de infantes y de adultos de la tercera edad. Así, la cualidad de fácil digestión es un atributo más que permite incentivar el consumo. Estas particularidades deben incorporarse en la estrategia de promoción y mercadeo, para captar la atención e impulsar la decisión de compra del producto.

5. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN Y MERCADEO

La estrategia de promoción y mercadeo también incorpora la participación del comité de comercialización de los productores de la comunidad, mediante una sensibilización y una capacitación básica sobre mercadeo, a partir de herramientas de la investigación de mercados y del marketing, adaptados a la comercialización de productos agrícolas no tradicionales en estado fresco.

El proceso abarca la promoción y la impulsación⁶ para posicionar el producto. La promoción promueve un producto de calidad, resaltando las cualidades nutritivas

⁶ Se asume la impulsación como una técnica del marketing cuya utilidad es promocionar el producto, transmitiendo información al consumidor para influir en la compra.

y orgánicas, cultivado de manera tradicional y por productores que contribuyen a la conservación de esta especie nativa andina. Estos valores se difunden a través de trípticos, recetarios y pruebas sensoriales. La versatilidad del producto en la elaboración de platillos tradicionales y nuevos, muestra sus potencialidades. La presentación ofrece un producto de tamaño homogéneo, higiénico, peso exacto, empaque y marca.

La impulsación, acompañada de pruebas de degustación en el momento de la venta, es un elemento clave para atraer la atención de las amas de casa; esta es una técnica que motiva la compra, particularmente en la etapa de posicionamiento del producto. Esta actividad es un ejemplo práctico para los productores de cómo el mercadeo del producto genera habilidades y conocimientos.

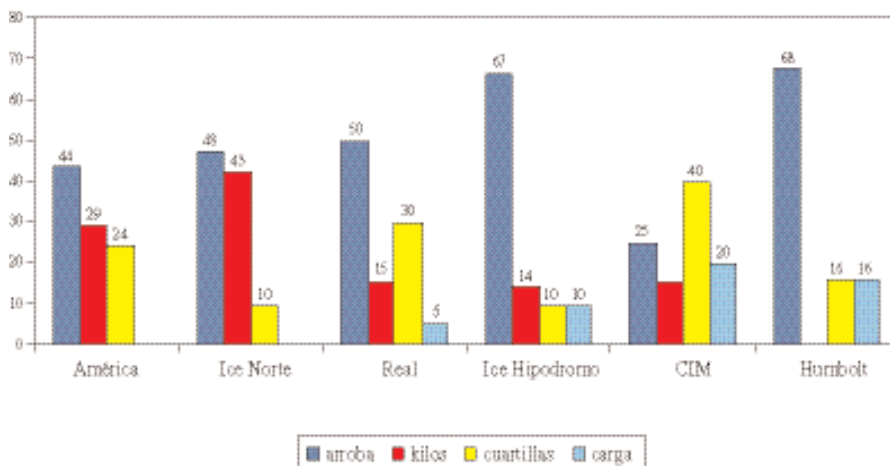
5.1 Canales tradicionales

En el caso de los canales tradicionales de comercialización, la introducción de un producto nuevo, no conocido por los comerciantes ni los consumidores, requiere de considerar que la comercialización en las ferias provinciales y en el mercado campesino de Cochabamba, responde a la lógica y equilibrio de los actores. Por ello, introducir un producto nuevo requiere de un plan de sensibilización que permita mostrar las bondades del producto en torno a los atributos nutricionales y orgánicos, para que los comerciantes mayoristas y minoristas transmitan la información a los consumidores finales y éstos hagan efectiva la compra. Estas acciones se complementan con talleres de capacitación sobre los atributos ecológicos y socioculturales del producto. También se sugiere incentivar la conformación de alianzas entre productores y comerciantes, para hacer sostenible la comercialización, mediante el incentivo de sus habilidades y destrezas. Debido a razones de fuerza mayor, el proyecto no pudo ejecutar esta etapa.

5.2 Nuevos mercados

La elección de nichos de mercado para la arracacha tiene como referencia el consumo de papa, con la finalidad de conocer los lugares donde acuden las amas de casa de ingresos altos y medios para adquirir este producto. Se asume que la papa es un producto cuyo uso y consumo tiene ciertas similitudes con los de la arracacha, dadas las características culinarias y las tendencias de los consumidores finales. Ver gráfico 3.

Gráfico No.3
Nichos de mercado de la papa



Fuente: Encuesta del Proyecto Planeación de Cadenas Agroalimentarias IESE – ASDI - UMSS. 2006

Se observa que los principales lugares de venta son los supermercados y las ferias francas. Adicionalmente, se han conocido las cantidades que se compran y la unidad de peso según el punto de venta. Estos permiten elegir los nichos de mercado y las unidades de peso respectivas para la prueba piloto.

La forma de presentación de la arracacha implica un proceso de selección, lavado, empaque y etiquetado. La impulsación del producto se desarrolla mediante trípticos, recetarios y pruebas de degustación para impulsar la venta del producto. El tríptico y los recetarios ofrecen información cualitativa sobre los valores no monetarios del producto, destacando la importancia del consumo para contribuir al mantenimiento y reproducción del producto, como también el valor social de la producción.

Los supermercados IC Norte y Real se caracterizan por efectuar transacciones comerciales formales; sin embargo, entre ambos casos, existen diferencias en cuanto a los requisitos para introducir un producto agrícola. En el primer caso, se exige que los productores posean un registro de tributación, de comerciante minorista o de asociación. En el segundo caso, sólo se requiere de una carta de solicitud. La modalidad de comercialización en estos puntos, es bajo consignación;

es decir, se paga por el producto vendido. Los precios de venta establecidos en ambos supermercados fueron los siguientes:

Cuadro No. 3
Precios de venta

SUPERMERCADO IC NORTE		SUPERMERCADO REAL	
Precio Proveedor	Precio Consumidor	Precio Proveedor	Precio Consumidor
Bs. 2,04 por kilo	Bs. 3,4 por kilo*	Bs. 2,04 por kilo	Bs. 4,10 por kilo*

Fuente: Elaboración en base a datos del Proyecto Planeación de Cadenas Agroalimentarias IESE – ASDI - UMSS. 2006

* El precio asignado en ambos supermercados fue considerado en relación al precio de la papa que ofrecía ese día el supermercado.

La prueba experimental es la venta directa del productor al supermercado, para lograr mejores precios. Esta cuenta con recetarios y degustación de la arracacha, actividad que permite al productor conocer la importancia del marketing.

Dado que los productores campesinos disponen de poco tiempo y que éste se convierte en una limitación para la entrega y cobranza en los supermercados, los productores demostraron poco interés. Aunque la venta en los supermercados para lograrla requiere de mayor gestión organizacional entre los productores. Por otra parte, el posicionamiento demanda un aprovisionamiento, para que los consumidores conozcan y demanden el producto. Este nicho también puede funcionar favorablemente para el productor, pues puede establecer una alianza con la administración del supermercado y conseguir ventajas en las forma de pago. Considerando los bajos costos de producción del producto y del transporte, se estima que el productor podría destinar parte de su producción a la venta en supermercados.

En las ferias francas, el requisito principal para vender el producto es el de contar con la aprobación de la Alcaldía Municipal y con la aceptación de la directiva de las ferias francas. Los precios fijados en ambas ferias también guardaron relación con el precio de una arroba de papa de ese día, como se describe en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 4
Precio de venta

FERIA FRANCA AMERICA	FERIA FRANCA HUMBOLDT
Bs. 28,0 la arroba	Bs. 28,0 la arroba
Bs. 7,0 la cuartilla (2,75 kilos)	Bs. 7,0 la cuartilla (2,75 kilos)

Fuente: Elaboración en base a datos del Proyecto Planeación de Cadenas Agroalimentarias IESE – ASDI - UMSS. 2006

Este nicho de mercado despertó mayor interés en los productores, debido a las condiciones favorables de la venta, a la utilidad y al uso de su tiempo, ya que coincide con el día de feria en Cochabamba. La venta en estos sitios no interrumpió significativamente su rutina, puesto que los productores llegan los días sábado al mercado campesino para comercializar sus principales productos de madrugada. A manera de anécdota, se da a conocer que una de las familias que participó de la experiencia tomó la decisión de comercializar la arracacha, bajo su responsabilidad, replicando las técnicas establecidas. Esta experiencia le permitió adquirir mayor habilidad en la presentación del producto, venta e interrelación con los consumidores.

El producir y comercializar la arracacha es posible; un ensayo de costos permite inferir esta posibilidad. A continuación, se describen los costos de comercialización en las ferias y supermercados. También se ha hecho un cálculo para la venta en mercados populares, considerando la posibilidad de aprovechar este espacio y promocionar la venta en este punto.

Cuadro No. 5
Cuadro de costos y comercialización por punto de venta
(en arrobas desde el mercado Campesino)

SUPERMERCADOS		FERIAS FRANCAS		MERCADO POPULAR	
Producto	10,90	Producto	10,90	Producto	10,90
Transporte*	0,62	Transporte	0,62	Transporte	0,62
Total	11,52	Total	11,52	Total	11,52
Precio de venta Del productor	25,30**	Precio de venta Del productor	28,00	Precio de venta Del productor	20,00
Ganancia Del productor	13,78 Por @	Ganancia Del productor	16,48 Por @	Ganancia Del productor	8,48 Por @

Fuente: Elaboración en base a datos del Proyecto Planeación de Cadenas Agroalimentarias IESE – ASDI - UMSS. 2006

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

A través del destino de la producción, se comprueba la racionalidad de la economía campesina, que cumple la función de diversificar la producción, sustentada en las interrelaciones socioculturales que contribuyen al equilibrio, frente a las desiguales relaciones monetarias.

Ha quedado probado que en los canales tradicionales funcionan mecanismos que equilibran la desigualdad, gracias a las prácticas de reciprocidad y solidaridad, que promueven el equilibrio en la aparente desigualdad del beneficio monetario, tal es el caso de la adopción del padrinazgo y compadrazgo. Estos mecanismos coexisten gracias a elementos culturales y simbólicos, como fuente de valor que constantemente se recrea y activa, que hacen posible una compensación basada en el reconocimiento social, cuyo efecto otorga seguridad, estabilidad y satisfacción personal.

La estrategia de promoción y mercadeo ha permitido llevar al mercado un producto no conocido, y comprobar la aceptación del consumidor, la viabilidad de nichos de mercado y la experiencia de venta directa del productor al consumidor, acciones que promueven la articulación del pequeño productor rural con nuevos mercados.

La venta del producto ha permitido inferir que la estrategia ha sido oportuna, al enfatizar la revalorización de las otras dimensiones de valor, como el modo de producción social campesino, la producción ecológica y el mantenimiento de la biodiversidad local. Estas ventajas comparativas diferencian al producto frente a otros productos. La estrategia también permite al productor reconocer la importancia de identificar las necesidades, tendencias y demandas del consumidor final.

La apertura de nichos de mercado para la arracacha muestra las oportunidades que tiene el productor de comercializar un producto no tradicional. En la actualidad, los nichos de mercado como las ferias francas y los supermercados, no demandan aún grandes volúmenes y se acomodan a los de la producción parcelaria actual. Las condiciones de comercialización pueden ser accesibles, no limitan el ciclo de producción y comercialización tradicional de los productores, y posibilitan la articulación con estos mercados. En la medida en que los productores puedan adecuarse a este tipo de mercados, añadiendo valor agregado, sus opciones de articularse con ellos son mayores; los productores no deben perder de vista que en

estos mercados pueden obtener un mejor precio para compensar su trabajo y esfuerzo.

El desafío de los proyectos vinculados con el desarrollo rural radica en incentivar estas oportunidades y en buscar el posicionamiento del producto mediante el enfoque de la revalorización económica, ecológica y social.

A su vez, los pequeños productores rurales que se beneficien con esta propuesta de articulación adquirirán otras capacidades, como la de visualizar otros procesos a la luz de un espíritu empresarial, ésta puede ser también el comienzo de nuevos emprendimientos que promuevan una visión ampliada de la producción, o de la importancia de la transformación de sus productos, de añadir mayor valor agregado, por ejemplo en el caso de la arracacha mediante mermeladas, chips y deshidratados, con técnicas y recursos asequibles. De esta manera, la economía campesina encontraría una bisagra de articulación con otros emprendimientos, que conduce a nuevos desafíos como el de la micro agroindustria rural.

Las conclusiones de este documento también están dirigidas a sensibilizar a los consumidores, para un reencuentro con los productores, para que revaloricen la producción social y ecológica, y el esfuerzo de los productores. La sostenibilidad de estos emprendimientos requiere del aporte solidario y creativo de cada una de las partes.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aznarán, Guillermo (2003), *La Competitividad Agrícola*. Serie Ciencias Sociales. UNMSM. Lima, Perú.
- CIAT (Centro de Agricultura Tropical), (2000), *La Promoción de la Agroempresa Rural par a el Desarrollo Sostenible Microregional Sostenible*. Memorias. Cali, Colombia.
- Delgado, Raúl (2005), *Guía Conceptual y Metodológica para el Desarrollo de Cadenas Productivas Agroalimentarias*. IESE-UMSS Cochabamba, Bolivia.
- Delgado Raúl, Espinoza J., Villarroel T., Leibson M. (1997), *Informe Técnico Proyecto Raíces y Tubérculos Andinos*. IESE – CIP – CONDESAN. Cochabamba, Bolivia.
- Damián van der H., Camacho P. (2004), *Guía Metodológica para el Análisis de Cadenas Productivas*. SNV – CICDA. Perú
- García C. Néstor (2000), *La Sociología de la Cultura en Pierre Bordieu*. SAETA, México. www.nodo50.org/dado/textosteoria/gcanclini2
- Gómez, Wilma (1985), *Economía campesina: balance y perspectivas*, SEPIA. Lima, Perú.
- Harris, Marvin (1989), *Distribución en las Economías de Subsistencia*. Antropología Social, Universidad de Sevilla. España.
- IESE (2006), Informe Técnico del Proyecto Planeación y Gestión de Cadenas Productivas Agroalimentarias. IESE- UMSS. Cochabamba, Bolivia.
- Leibson, Miguelina, Delgado R. (2002), *La Utilización de la Biodiversidad de Tubérculos Andinos en el Consumo Alimentario*. en Revista Búsqueda No. 19 IESE- UMSS. Cochabamba, Bolivia.
- MISION EUROPEA (2004), *Ayudar a crear una cultura empresarial – Guía de buenas prácticas para promover las actitudes y capacidades empresariales mediante la educación*. Luxemburgo. <http://europa.eu.int>.
- Ostertag, Carlos (1999), *Identificación de Oportunidades de Mercado para Pequeños Productores Rurales*. CIAT, Colombia.
- Pescador, Hierro (1999), *Glosario Económico*. Volumen 2, México.
- Rojas, Patricia (1999), *El reto de la Competitividad en la Agricultura*. IICA, Perú.
- Villarroel, Tito (2002), *La Racionalidad de la Producción y Conservación de la Biodiversidad de Raíces y Tubérculos* en Revista Búsqueda No. 19 IESE-UMSS. Cochabamba, Bolivia.

