



IESE

Instituto de Estudios Sociales y Económicos

Universidad Mayor de San Simón
Facultad de Ciencias Económicas

BÚSQUEDA

BÚSQUEDA

REVISTA SEMESTRAL AÑO 21 No. 38. SEMESTRE II/2011

Harvey propone sustituir la denominada acumulación “Primitiva” u “Originaria” por el concepto de “acumulación por desposesión”.

En este contexto, Arrighi señala que la acumulación por desposesión ha cobrado históricamente muchas formas diferentes, incluida la conversión de distintos tipos de derechos de propiedad (comunal, colectiva, estatal, etc) en derechos de propiedad privada exclusivos; los procesos coloniales, semicoloniales, neocoloniales e imperiales de apropiación de activos y recursos naturales; y la supresión de alternativas al uso capitalista de los recursos humanos y naturales.

Giovanni Arrighi, 2007:236

Comité Editorial

Crescencio Alba P.
Nelson Manzano A.
Gustavo Rodriguez O.
Cesar Romero P.
Oscar Zegada C.

Cuidado de Edición

Crescencio Alba Pinto
Cesar Romero Padilla

BÚSQUEDA

Revista semestral

Depósito legal: 2-1-889-05
ISBN: 99905-77-77-3
Impresores: Talleres Gráficos “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 en el Trópico de Cochabamba, 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) y la Universidad Mayor de San Simón.

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**](mailto:dir@iese.umss.edu.bo)

Casilla N° 4973
Cochabamba - Bolivia

UNIVERSIDAD MAYOR DE SAN SIMÓN

Rector	Lucio Gonzales Cartagena
Vicerrector	Waldo Jiménez Valdivia
Director de Investigación Científica y Tecnológica	Guillermo Bazoberry Chaly
Director de Planificación Académica	Walter López Valenzuela
Director Administrativo Financiero	Elmer Pérez Amador

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano	Julio Cesar Camacho Valdivia
Directora Académica	Mercedes Albornoz Hayashida

CARRERA DE ECONOMÍA

Director	Pablo Cuba Rojas
----------	------------------

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Director	Ricardo Villazón Arandia
----------	--------------------------

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA

Director	Carlos Torrez Bravo
----------	---------------------

INSTITUTO DE ESTUDIOS SOCIALES Y ECONÓMICOS – IESE

Director	Crecencio Alba Pinto
----------	----------------------

Investigadores: Cesar Romero Padilla, Nelson Manzano Anzaldo, Fernando Salazar Ortuño, Tania Aillón Gomez, Alejandra Saravia Lopez, Osman Villazón del Carpio, Lorgio Orellana Aillón, Juan Carlos Sejas Choque, Fernando Gonzales Fernandez, Pablo Grigoriú Monroy, Raúl Delgado Burgoa y Miguelina Leibson Quispe.

Auxiliares de Investigación: Mauricio Atué Barrero, Manuel Gomez Coca, Yuriko Ureña Pinto, Rolly Vasquez Macedo, Oscar Alquizalet Arce, Daniela Loayza Lara.

El desarrollo económico es el resultado de una serie de fuerzas interrelacionadas, entre las cuales el capital es uno de los factores base, el mismo que es relativamente escaso en los países de menor desarrollo dada sus características estructurales.

Desde el punto de vista del desarrollo económico, lo relevante del ahorro es su movilización para financiar la formación bruta de capital fijo (FBKF). El ahorro y la FBKF y su relación con la variación del PIB son las variables que se utilizan normalmente para medir la acumulación de capital.

En este sentido, en cuanto a las tasas de crecimiento de la FBKF en Bolivia, es importante señalar que entre el año 2000 y 2005 se dieron variaciones bruscas en el proceso de acumulación, resumiéndose en una tasa promedio de -2,84%, mientras que en el periodo 2006-2011, la tasa promedio ha bordeado el 10,98 % (INE; MEFP, 2011). Por otra parte, en el periodo 2000-2005 el PIB creció en promedio 3%, con una participación promedio de la FBKF en el PIB del 14,43%. En el periodo 2006- 2011, el PIB crece en promedio 4,7%, y la participación de la FBKF en el PIB bordeó en promedio el 16,22%. (INE; BCB, 2011).

La información presentada permite observar que en los primeros seis años del denominado Estado Nacional Productivo los indicadores son significativamente más elevados que los del último sexenio del Estado Neoliberal.

La búsqueda de niveles crecientes de desarrollo económico amerita incrementar la participación de la FBKF en el PIB a niveles porcentuales similares al promedio de América Latina (23%) y realizar transformaciones conducente a la organización de una estructura social y económica que guarde los equilibrios sociales, humanos y ecológicos con los procesos de acumulación y crecimiento económico, de manera creativa.

Crescencio Alba
DIRECTOR IESE

Editorial	5
Egoísmo y Conducta. Algunos Elementos para la Discusión de Aspectos Conductuales en Economía	9
<i>Oscar Zegada Claure</i>	
La Desigualdad en Bolivia desde los Enfoques de la Pobreza y la Distribución del Ingreso	37
<i>Cesar Romero Padilla</i>	
Mercado de Valores y Crecimiento Económico en Bolivia.....	57
<i>Santiago Zegada Escobar</i>	
Cochabamba y las Autonomías	97
<i>Yuri Fernando Tórrez Rubín de Celis</i>	
Subimperialismo y Acumulación Originaria del Capital Petrolero en el Tipnis. Hipótesis de Trabajo.....	113
<i>Lorgio Orellana Aillón</i>	
La Problemática de la Producción de Coca en Bolivia.....	139
<i>Karl Hoffmann Barrientos</i>	

EGOÍSMO Y CONDUCTA

ALGUNOS ELEMENTOS PARA LA DISCUSIÓN DE ASPECTOS CONDUCTUALES EN ECONOMÍA

OSCAR ZEGADA C.¹

RESUMEN

Los supuestos conductuales de la economía convencional están siendo cuestionados con investigaciones psicológicas y neurológicas que han dado lugar a dos tendencias de investigación denominadas economía conductual y neuroeconomía. Sus provocadores hallazgos dan bases para discutir el supuesto del egoísmo de los agentes económicos en la ciencia económica, con lo que se plantea el desafío de incorporar en la investigación y el debate en economía el estudio de patrones de conducta más amplios y complejos, acordes con la amplitud y complejidad del cerebro y la mente humana.

Palabras Clave: Economía Conductual, Neuroeconomía, Egoísmo, Agentes Económicos.

¹ Economista. Catedrático de la Universidad Mayor de San Simón.

1. LOS SUPUESTOS CONDUCTUALES EN LA ECONOMÍA CONVENCIONAL

La ciencia económica es una disciplina dedicada a estudiar la conducta de las personas en lo que atañe a la manera cómo atienden sus necesidades, tanto con respecto a los recursos a su disposición como con referencia a las interrelaciones que establecen entre sí. Por esta razón la economía es esencialmente una disciplina de la conducta humana, de las decisiones que las personas individual o colectivamente toman respecto al uso de los recursos para la creación de satisfactores, así como su distribución, apropiación y utilización.

El estudio de la conducta del individuo es, en la economía convencional, el pilar fundamental de su construcción teórica y sus aplicaciones. Pero además, desde su enfoque metodológico, sería suficiente establecer los fundamentos conductuales del individuo y las elecciones que se derivan de ellos para explicar los fenómenos económicos, no solo resultantes de las elecciones individuales sino también en su nivel agregado. Puesto que la conducta de las personas depende de lo que “piensan” y “sienten”, y habida cuenta que la única forma de acceder a esos pensamientos y sentimientos es observando las elecciones que efectúan, que sí se pueden observar y aun medir, se ha enfatizado en la observación de la conducta de los individuos en distintas circunstancias. Una observación que, empero, ha sido realizada con base en determinados supuestos conductuales que han dado forma a lo que se observa y han tenido una larga evolución en el tiempo, unos 300 años por lo menos, junto al surgimiento y desarrollo de lo que hoy conocemos como ciencia económica.

Estos supuestos conductuales han acompañado el proceso histórico de construcción del pilar fundamental de la economía, un modelo de persona llamado el “homo economicus” cuya conducta tiene tres fundamentos que ayudarían a entenderla de manera razonablemente plausible: racionalidad, egoísmo, afán maximizador. Quienes defienden estos supuestos sostienen que quién no se comporte como tal no podría sobrevivir en el mundo cotidiano.

Este enfoque conductual ha sido y es objeto de abierta y profunda polémica, no sólo en economía sino también en otras ciencias sociales, y responde a un modelo psicológico que estudia la conducta humana con base en la relación

estímulo – respuesta, que es la aplicación al campo de la economía de los principios del conductismo en psicología. Esta aplicación consiste en analizar la conducta con base en la relación coste – beneficio, con agentes económicos buscadores de su propio provecho, tratando de maximizar la utilidad que obtienen de lo que eligen, para lo cual deciden con una racionalidad basada en información suficiente, calculando adecuadamente el valor de las opciones, sopesando las implicaciones de sus decisiones, aprendiendo de sus errores y respondiendo a los estímulos y sanciones que reciben de un entorno –la economía de mercado- que premia sus aciertos y castiga sus yerros.

Los supuestos conductuales de la economía convencional son todavía la base de buena parte del enfoque de la ciencia económica que predomina en nuestros días, aunque no han estado exentos de críticas, cuestionamientos y discusiones. En las páginas que siguen, apoyados en algunos de los hallazgos en diversos campos de la ciencia, retomamos esta discusión en torno a uno de los ejes centrales de los supuestos conductuales de la economía convencional: el egoísmo. El afán maximizador será considerado como expresión del interés exclusivo por uno mismo (egoísmo) y de lo que se hace para este fin (racionalidad). El supuesto de la racionalidad está trabajado en otro escrito. No nos ocuparemos de discutir el enfoque del individualismo metodológico.

2. ECONOMÍA CONDUCTUAL Y NEUROECONOMÍA

En los últimos diez años, de la mano de investigaciones provenientes de varias disciplinas, se ha retomado la discusión acerca de los supuestos conductuales de la economía. Una discusión que fue casi completamente abandonada desde fines del siglo XIX cuando, dado que resultaba imposible observar la mente de las personas, pareció satisfactorio inferir las bases de su conducta a partir de las elecciones que hacían. En la medida en que la economía de mercado se extendía, parecía que la conducta de los agentes económicos se sostenía en los supuestos conductuales de racionalidad, egoísmo y afán maximizador. Los institucionalistas tradicionales, en particular Thorstein Veblen (Veblen, 2000), cuestionaron la manera en que la ciencia económica concebía y trataba los fundamentos conductuales de los denominados agentes económicos. Este cuestionamiento se realizó en el plano

de las argumentaciones que se ilustraban con referencias a distintas situaciones, en las que la ciencia económica convencional exhibía limitaciones o errores en la manera de explicar la conducta de los agentes económicos o de hacer predicciones sobre ella. La contra crítica de la ciencia económica convencional se realizaba también en el mismo ámbito, haciendo del debate una disputa de argumentos lógicos con referencias concretas puntuales que pretendían demostrar la fortaleza de las posiciones contendientes.

En los años 80 y 90 del siglo XX, la discusión sobre los supuestos conductuales de la ciencia económica fue ganando actualidad e importancia. Esto ocurrió en la medida en que diversas investigaciones en psicología y en neurociencia comenzaron a brindar luces sobre lo que hasta ese momento había sido una caja cerrada para la comprensión de la conducta humana: la mente y el cerebro en funcionamiento.

Por mucho tiempo, la economía y la psicología, como ciencias de la conducta humana, han estado distanciadas. Frey y Benz (2002) explican que cuando la ciencia económica daba sus primeros pasos, economistas como Smith, Bentham, Edgeworth y Marshall, reconocían y trataban de tomar en cuenta los fundamentos psicológicos de las preferencias y las creencias, considerados como determinantes importantes de la conducta humana. Pero luego, desde inicios del siglo XX, los fundamentos psicológicos de la conducta se fueron perdiendo a medida que el *homo economicus* se afirmaba como la base del modelo conductual de la economía.

Como se indicó líneas arriba, desde los años 80 del siglo XX los fundamentos conductuales de la economía convencional han venido siendo criticados, entre otros por quienes, con base en estudios de la conducta humana realizados en el campo de la psicología, sostienen que los supuestos conductuales de la economía convencional dejan fuera aspectos importantes de la conducta humana, sin los cuales una adecuada comprensión de los fenómenos económicos no es posible. Estas corrientes críticas de los supuestos conductuales de la economía convencional, y de al menos parte del andamiaje teórico y metodológico que se ha construido desde ellos, conforman lo que se denomina la economía conductual (*behavioral economics*).

La economía conductual, nutrida principalmente por la investigación en psicología, plantea que la ciencia económica, en lugar de *suponer* cómo eligen las personas con base en los supuestos conductuales de racionalidad, egoísmo y afán maximizador, tendría que estudiar cómo efectivamente hacen sus elecciones, no siempre racionalmente, con percepciones equivocadas y fallas lógicas. Además muy influidas por las emociones, no siempre buscando el propio provecho, y condicionadas por su entorno social, cultural e institucional. Por esto la conducta económica sería más bien el resultado de la dinámica combinación de las *capacidades cognitivas humanas*, las *emociones* y la *interacción social*.

La economía conductual utiliza conocimientos provenientes de la psicología y se nutre del método experimental de esta disciplina, conocido como experimento activo, en el cual un cierto número de personas son sometidas a determinadas “pruebas” repetidas que se analizan estadísticamente, obteniéndose así ciertos patrones conductuales respecto a las elecciones económicas (De Shant; Martín y Navarro, 2007). Las más famosas contribuciones a la economía conductual provienen de economistas como Richard Thaler², Dan Ariely (Ariely, 2008)³, Mateo Motterlini (2008) y psicólogos, como Amos Tversky y Daniel Kahneman, éste último reconocido con el Premio Nóbel de Economía el año 2002, por sus investigaciones acerca de cómo las personas eligen cotidianamente y en incertidumbre, integrando la investigación psicológica y la ciencia económica (Tversky y Kahneman, 1987; Kahneman, 2003).

En los últimos años, gracias a los avances de la ciencia aplicada para la toma de imágenes del cerebro, ha habido un considerable desarrollo de la neurociencia -la ciencia del estudio del cerebro y su funcionamiento. Con el uso de electroencefalogramas, tomografías de emisión de positrones, resonancias magnéticas funcionales y los métodos magnéticos encefalográficos, se ha procedido a estudiar los fenómenos cerebrales desde una perspectiva biológica: las neuronas en funcionamiento, conectándose

² Los trabajos de Thaler pueden consultarse en: <http://faculty.chicagobooth.edu/richard.thaler/index.html>

³ <http://danariely.com/>

mediante señales eléctricas y químicas que se pueden detectar. Así se ha comenzado a estudiar el tipo de conexiones neurológicas que se establecen y las partes del cerebro que se activan en determinadas circunstancias, por ejemplo cuando las personas toman determinadas decisiones.

La utilización de los hallazgos de la neurociencia en el campo de la economía y, más aun, la aplicación de los métodos de la neurociencia en la investigación de las elecciones económicas, han dado lugar a la neuroeconomía. Las investigaciones de la neuroeconomía muestran que cuando las personas hacen las elecciones que habitualmente son estudiadas por la ciencia económica, se activan lugares distintos del cerebro que, dependiendo de las circunstancias de las elecciones, se interrelacionan de variadas maneras por lo que, aunque las situaciones de elección sean las mismas, las elecciones pueden llegar a ser diferentes. Con no disimulado y quizás exagerado optimismo, De Shant, Martín y Navarro (2007: 1) indican: “El cerebro humano deja de ser una caja negra; su interior puede ahora ser analizado, de modo que algunos postulados básicos puedan ser estudiados empíricamente y pierdan así su carácter de axiomáticos”.

La neuroeconomía, mediante los procedimientos de la neurociencia, ha confirmado lo que la economía conductual, con sus hallazgos en el campo de la psicología, ha venido sosteniendo: 1) que en las elecciones económicas entran tanto las emociones como la razón; 2) que las emociones se procesan principalmente en el sistema límbico; 3) que las decisiones basadas en los procesos racionales están controladas por el sistema deliberativo del cerebro humano, ubicado en su neocortex; 4) que las emociones desatan automatismos que disparan determinadas decisiones sin que la razón parezca tener mucha influencia en ellas.

Por esto es ya ampliamente reconocido que el cerebro humano articula más de un sistema. Kahneman habla de dos: el Sistema 1, que funciona rápidamente, de modo automático, sin esfuerzo, haciendo asociaciones con carga emocional y que se halla gobernado por las costumbres y otro, el Sistema 2, más lento, serial, que funciona con esfuerzo, gobernado por la razón y controlado deliberadamente (Kahneman, 2003),

Por su parte el psicólogo Daniel Goleman en su difundido libro *Inteligencia Emocional* (1996) se refiere a los cerebros límbico y racional; el primero escenario de las emociones, el segundo de la razón. Dos cerebros que en su interrelación hacen posible la conducta humana, que es tanto emocional como deliberativa. Este mismo autor, en un trabajo reciente titulado *Inteligencia Social* (2007), explica que los estímulos, los procesos mentales y las acciones resultantes circulan por dos caminos diferentes que funcionan simultáneamente e integran distintas partes del cerebro: el “camino bajo”, conjunto de circuitos que funcionan inconscientemente, de modo automático y muy rápido (lo emocional), ubicados en el sistema límbico; y un “camino alto”, conjunto de circuitos cerebrales y nerviosos del cerebro que trabajan de manera metódica y deliberada, con intervención de la voluntad y la conciencia (lo racional), ubicados en el neocortex, principalmente en la corteza cingulada anterior -que integra las emociones y la razón- y en las áreas de la corteza prefrontal -a cargo de los procesos cognitivos complejos, la toma de decisiones y la adecuación de los pensamientos con las acciones y las metas.

Las bases de estos hallazgos provienen de la teoría del cerebro trino de Paul MacLean, quien el año 1970 planteó que el cerebro humano, fruto de un proceso evolutivo de millones años, tiene tres zonas, una encima de otra: un cerebro reptil, un cerebro mamífero y otro humano, desde los cuales emergen tres patrones conductuales diferentes reptílico, emocional y racional, (Rains, 2003). Si bien la teoría de MacLean ha sido criticada por cierta tendencia mecanicista (Pinker, 2001), ha brindado elementos para superar las explicaciones de la mente humana que la reducían a sus componentes exclusivamente racionales (Damasio, 2001).

El cerebro reptil o paleocéfalo -también llamado “cocodrílico”- habría surgido hace unos 200 millones de años. Es el encargado de la regulación básica del organismo, de los instintos básicos de supervivencia, de la agresividad, de los impulsos primarios.

El mesoencéfalo o cerebro medio, también llamado cerebro emocional, rudimentario en las aves y desarrollado en los mamíferos, gestiona el sistema límbico -determinante para la supervivencia- que comprende el tálamo

(placer-dolor), la hipófisis (regula mayoría de los procesos biológicos metabólicos del organismo), el hipotálamo (cuidado de los otros, auto regulación biológica de los mamíferos), el hipocampo (memoria de largo plazo), la amígdala (nutrición, oralidad, protección, hostilidad). Controla la vida emocional y es el centro de formación de las emociones como la ira, el miedo, la pena, el odio, la felicidad, la alegría, el disgusto, la tristeza. También se ocupa de las habilidades de conseguir y cuidar los alimentos, la crianza y el cuidado materno, la socialización, el contacto audiovocal, el afecto, el juego, la compasión, la empatía, las conductas altruistas y las formas emocionales del amor. Encargado también de la memoria emocional –la intensidad emocional de una experiencia es fundamental para la memoria-, está vinculado al aprendizaje y a la capacidad de manejar la información adquirida en el pasado (Goleman, 1996 y 2007).

El neocortex o cerebro racional, es la parte más reciente del cerebro. Con sus cuatro lóbulos especializados pero en interacción, es el lugar de la racionalidad y la conciencia, del pensamiento, de los procesos intelectuales superiores, del entendimiento, del análisis y la síntesis, así como de la voluntad, el lenguaje elaborado, la comprensión, la planificación, la imaginación, la creatividad, etc. Sus dos hemisferios izquierdo y derecho están conectados por el cuerpo calloso que transfiere información de uno a otro. El izquierdo es verbal, analítico, simbólico, abstracto, racional (deductivo), lógico, relaciona causa-efecto, lineal, digital (utiliza números). El derecho es no verbal, sintético, concreto, analógico, espacial, intuitivo, holístico, imaginador, creador, integrador.

Los “tres cerebros” están interrelacionados influenciándose mutuamente, haciendo una unidad compleja y dinámica. Esquematizando para simplificar se podría decir que en el ser humano el comportamiento ritual y jerárquico está localizado en el complejo reptílico; el comportamiento emocional en el sistema límbico y el comportamiento racional en el neocortex. La conducta humana es entonces un resultado sobredeterminado de los “tres cerebros”, principalmente del límbico y del racional y de los dos hemisferios, izquierdo y derecho, razón por la cual los humanos son instinto, emociones y mente, tanto racional como intuitiva.

3. UNA DISCUSIÓN ACERCA DEL SUPUESTO DEL EGOÍSMO

Uno de los supuestos conductuales fundamentales de la economía convencional es que los agentes económicos toman decisiones buscando su propio provecho. El interés por uno mismo es considerado como el factor principal -cuando no el único- que motiva a los agentes económicos y que explica su conducta en la toma de decisiones económicas, e incluso no económicas. Esto último sí, como muchos economistas proponen, los patrones conductuales económicos orientarían también decisiones que habitualmente no son consideradas como económicas. Por ejemplo la decisión de formar pareja, tener o no hijos, dedicarse o no a actividades delictivas que pueden dar buenos ingresos, cuidar o no a los padres ancianos, dejar propinas en restaurantes que seguramente no se volverán a visitar en el futuro, aceptar o no la invitación a casa de un amigo, etc. (McKenzie & Tullock, 1981; Harford, 2008).

El argumento principal a favor del supuesto del egoísmo, es que se trata de un supuesto simple y potente que además de explicar la conducta permite elaborar una teoría del orden social y del logro del beneficio colectivo de modo no intencionado (la mano invisible), y hacer predicciones sobre el comportamiento humano con las consecuentes recomendaciones de política, ya que la conducta egoísta es fácil de predecir y orientar con una adecuada combinación de estímulos y sanciones (conductismo). Además el supuesto del egoísmo define al individuo como neutral en relación a los demás: no los beneficia, no hay benevolencia; tampoco los perjudica, no hay malevolencia. Puesto que en las elecciones que se hacen sólo cuenta el interés propio, la relación del agente económico con los demás y con el mundo que lo rodea es de indiferencia. Esta condición de la conducta humana fue acertadamente denominada “*unsympathetic isolation*” por Francis Edgeworth (Diwan & Lutz, 1979).

El supuesto del egoísmo no suele explicitarse y muy rara vez es tomado como un tema de consideración por la ciencia económica. Así las teorías y modelos económicos trabajan con supuestos respecto de las preferencias de los agentes económicos cuya piedra fundamental, muy bien escondida en sus cimientos, es el supuesto de que los intereses egoístas de los agentes

económicos definen sus preferencias, decisiones y elecciones. Robert Frank (2001: xiii y xxiv), comenta al respecto:

“La mayoría de los manuales mencionan al comienzo que nuestro modelo de elección racional considera dados los gustos de los individuos. Estos pueden ser altruistas, sádicos o masoquistas o pueden mostrarse interesados únicamente en buscar su propio provecho material. Pero dicho esto, la mayoría de los manuales deja de lado todo motivo que no sea el egoísmo material. ...Y sin embargo, ... nuestra caricatura del *Homo economicus* está claramente en contradicción con una gran parte de lo que sabemos sobre la conducta humana”.

En contraposición con la suposición de una determinada conducta establecida de antemano, como la conducta egoísta, lo que sabemos de la conducta humana es que se trata de uno de los aspectos individuales y sociales más complejos, dinámicos y resultado de múltiples factores y determinaciones que difícilmente puede ser reducido a su componente egoísta. Vamos a echar una rápida revisión a algunos de los argumentos que sustentan esta afirmación.

Desde el campo de la psicología sabemos que la conducta humana es expresión de la personalidad, esto es del conjunto de características mentales, emocionales, físicas, sociales, espirituales de un individuo. Un resultado complejo del temperamento, el carácter y la conciencia de sí.

Cuando hablamos del temperamento nos referimos a los aspectos de la personalidad que están biológicamente determinados y que están referidos a aspectos genéticamente heredados (Hamer y Copeland, 1998). Si bien algunos rasgos del temperamento (que viene de antes de la cuna y acompaña hasta la sepultura) pueden ser influenciados por la experiencia de la vida de las personas, reduciendo su incidencia o evitando que se manifiesten, por lo general perduran a lo largo de la vida, afectando de modo importante en su conducta. Por este motivo es muy difícil presuponer, desde el lado del temperamento, rasgos conductuales que puedan reducirse a una conducta en particular, como podría ser la basada en el egoísmo o cualquier otra.

Más difícil aun es hacer ese supuesto cuando, a los factores provenientes del temperamento, añadimos los que provienen del carácter, es decir los aspectos de la conducta relacionados a las experiencias de la vida (Hamer y Copeland, 1998). Aspectos medioambientales e históricos, el medio social y cultural, la familia, y el conjunto de vivencias de las personas conforman el ambiente, en su sentido más amplio, que orienta, promueve y limita su conducta. Y más difícil todavía es presuponer conductas egoístas cuando se aprecia lo que se denomina *conciencia de sí*: el sentido de “*ser humano*” de la persona que descubre, reconoce y asume su condición, sus posibilidades, limitaciones, etc. y que está más allá de sus contingencias biológicas, sociales, culturales, etc.

La conducta humana es fruto de la interrelación de las tres dimensiones de su personalidad: temperamento, carácter y conciencia de sí. Un resultado en permanente elaboración de sus determinaciones genéticas, de las condiciones naturales y sociales en que se desarrolla y de sí mismo (su conciencia, sus comprensiones, etc.), es decir, un producto sobredeterminado de múltiples factores irreductible a alguno de ellos.

Por su parte la neurociencia, desde su campo específico de investigación y desde sus hallazgos, confirma la complejidad de la conducta humana y permite cuestionar el reduccionismo a la conducta egoísta que la economía convencional realiza. En primera instancia, los hallazgos de la neurociencia revelan que los procesos cerebrales son tan complejos que las percepciones, su procesamiento, las reacciones, elecciones y decisiones ocurren simultáneamente en los niveles del cerebro emocional y racional. Puesto que los cerebros emocional y racional están a cargo de los aspectos específicamente humanos de la conducta, ésta responde a la activación de uno de los dos siguientes circuitos⁴:

- a) El circuito tálamo-amígdala (proceso sub-cortical – “automático”), en el que los receptores primarios de percepción envían la información por redes nerviosas al sistema límbico, donde el tálamo y la amígdala evalúan la información, activando una emoción que gatilla una respuesta rápida, no racionalizada.

⁴ La descripción separada de ambos circuitos es indicativa ya que sus conexiones son complejas y dinámicas y apenas se comienzan a conocer. Por ejemplo, conectada al neocórtex está la insula que procesa las sensaciones viscerales y gestiona las repuestas automáticas.

- b) El circuito tálamo-corteza ("proceso neocortical"), en el que los receptores primarios de la percepción envían la información por las redes nerviosas al sistema límbico, donde el tálamo a su vez manda la información a la *corteza cerebral* que activa la razón-intuición, dando una respuesta consciente o intuitiva.

El tipo de respuesta -egoísta o no- al estímulo puede venir de cualquiera de los circuitos, no existiendo de antemano un patrón conductual específico que determine qué circuito se activa. Las respuestas del circuito tálamo-corteza pueden ser egoístas o no. Si son respuestas egoístas pueden ser racionalizadas y justificadas por la corteza cerebral; incluso se puede llegar a racionalizar el "mal", por ejemplo justificar abusos a las personas, discriminaciones y violaciones de sus derechos. Si las respuestas no son egoístas también pueden ser reforzadas por la corteza cerebral. Algunos piensan que el circuito tálamo-amígdala es más propenso a respuestas egoístas ya que el individuo busca reproducirse y ganar a cualquier costo para sobrevivir. Pero lo que se llama instinto de conservación de la especie y el instinto maternal que lleva a conductas de empatía, también corresponden al circuito tálamo-amígdala. Por tanto, este circuito no es exclusiva y ni siquiera predominantemente egoísta, más bien parece tender a generar respuestas empáticas.

Con base en esto, ¿es posible establecer una conducta innata en el ser humano, de modo que se pueda hacer un supuesto conductual fundamental como el supuesto del egoísmo? La investigación en psicología y neurociencia brinda más bien argumentos en sentido contrario. Existen configuraciones cerebrales desarrolladas en el proceso de evolución vinculadas a la sobrevivencia de mamíferos y humanos que ayudan al surgimiento de la empatía y la compasión, que promueven conductas de cooperación, colaboración y solidaridad, en las cuales el egoísmo es relegado a un segundo plano e incluso eliminado.

Daniel Goleman (2007) brinda muchas luces al respecto. Este autor explica que el cerebro humano está diseñado para ser social, con enlaces neurológicos propios de la interrelación social que orienta a conductas empáticas que favorecen la sobrevivencia. Las interrelaciones sociales además,

afectan al cerebro remodelándolo mediante la neuroplasticidad: “*experiencias repetidas esculpen la forma, el tamaño y la cantidad de neuronas y sus conexiones sinápticas.*” (Goleman, 2007: 18). Los enlaces neurológicos generan emociones y sentimientos que producen cambios hormonales que regulan los sistemas biológicos, provocando cambios en el cerebro de las personas que interactúan. Estos procesos tienen como sus principales componentes a dos tipos de células cerebrales: las *células fusiformes*, que guían las relaciones sociales inmediatas y son abundantes en los humanos, y las *neuronas espejo*, que procesando la percepción de las acciones y los estados de ánimo ajenos permiten reconocer su significado y sentir las emociones de otros, llegando incluso a inducir a la imitación de sus conductas. En palabras de Motterlini (2008: 223), “*Captar una emoción ajena involucraría a las mismas neuronas que se activan cuando quienes experimentamos esa emoción somos nosotros mismos*”. Estas conexiones neuronales también aumentan la secreción de dopamina (sustancia neurotransmisora vinculada a los mecanismos de recompensa placentera del cerebro) y oxitocina (sustancia de recompensa involucrada con el estrechamiento de vínculos sociales que aumenta con el establecimiento de relaciones de proximidad, confianza y cooperación). Además, toda interacción tiene un “subtexto emocional” que deja ganancias y pérdidas emocionales que se expresan en sentimientos, a lo que debe añadirse el “contagio emocional” propio de toda relación.

Según Goleman hay dos caminos en el cerebro por los que circulan los estímulos y ocurren los procesos mentales: el *camino bajo*, conjunto de circuitos que funcionan automática, rápida e inconscientemente, que comprende el sistema límbico donde se forman y despliegan las emociones, y que en la interrelación social hace que uno sienta las emociones del otro con una fuerte resonancia. Y el *camino alto*, con sus sistemas neuronales que funcionan de manera más metódica y deliberada, sitio de la racionalidad y la voluntad. Ambos caminos funcionan simultáneamente y de sus interrelaciones surge la conducta humana.

El supuesto del egoísmo aparece fuertemente cuestionado por Goleman (2007), cuando sostiene que las personas tienen una tendencia innata a la compasión -este autor utiliza el término “instinto de compasión”-, que

contribuye a la supervivencia de las especies. Las interrelaciones empáticas y compasivas contribuyen a la formación de grupos y a mejorar la calidad de las interrelaciones ya que en grupo las probabilidades de sobrevivencia son mayores. Así se va modelando un cerebro social que se transmite genéticamente a la descendencia y que se expresa en conductas no egoístas. El trabajo de Goleman es importante pues plantea que actitudes de sociabilidad relacionadas con emociones como la empatía, con una mente humana sensible al sufrimiento de otros, y un instinto de compasión muy desarrollado, favorecen el éxito reproductivo de la especie.

Consiguientemente, lejos de ser exclusiva o predominantemente egoísta, la conducta de las personas está sostenida en emociones como la empatía, que comprende la capacidad de conocer los sentimientos de otro, para luego sentir lo que siente y finalmente responder compasivamente a su aflicción: “*Te veo, siento contigo, actúo para ayudarte*” (Goleman, 2007: 88). La empatía expresa la capacidad mental humana de espejar lo que sucede a otro, con circuitos cerebrales que se activan similarmente a los de otros cuando se los ve sufrir, circuitos que además están conectados con los de la acción: sentir “con” mueve a actuar “para”.

Por supuesto que también están las emociones destructivas como la ira, los celos, la envidia, la agresividad, la violencia. Sin embargo las emociones constructivas como la bondad, la compasión, la cooperación, el amor, sobrepasan el potencial de las primeras, de acuerdo a las investigaciones del célebre psicólogo Jerome Kagan que, según Goleman (2007: 95), afirma:

“Aunque los hombres heredan un prejuicio biológico que les permite sentir ira, celos, egoísmo y envidia, ser grosero, agresivo y violento, ... heredan un prejuicio biológico todavía más fuerte hacia la bondad, la compasión, la cooperación, el amor y el dar alimento, en especial para los necesitados ... (un sentido ético innato que) ... es un rasgo biológico de nuestra especie.”

Los fundamentos cerebrales de la conducta empática expresan también el alcance de la percepción y de la interrelación entre las personas. A mayor cercanía, mayor empatía directa. Como nuestro cerebro está preparado para la

conexión y el contagio emocional directo, es más fácil y tendemos a preferir ayudar a los más cercanos (seguramente a eso se refiere el viejo adagio: “Ojos que no ven, corazón que no siente”). Por esta razón es que en los círculos afectivos más próximos se puede apreciar mejor y más rápidamente la conexión emocional y las respuestas empáticas. A medida que la distancia social y afectiva se amplía, las respuestas empáticas automáticas se atenúan y pueden llegar incluso a desaparecer. Esto explica por qué la distancia social de la vida moderna, en la que se han acentuado considerablemente la anonimidad, la falta de vínculos directos, la distancia social, la cosificación de las relaciones sociales, conlleva un aumento de la indiferencia y de las conductas egoístas. Estas últimas no son por tanto expresión de una naturaleza humana innata o de configuraciones cerebrales ya establecidas, sino más bien resultado del contexto social, cultural e institucional en el que las personas se interrelacionan.

Sin embargo, las conductas empáticas aparecen también en circunstancias de distancia social. Este tipo de conductas, denominadas empatía cognitiva, no son resultado del contagio emocional directo, sino de la capacidad racional de las personas de darse cuenta de las situaciones aflitivas de otros y de elegir conscientemente una respuesta empática, que luego dispara los mecanismos emocionales que llevan a conductas de solidaridad, cooperación y colaboración.⁵

Por otro lado, el profesor de la Universidad de Harvard, Marc Hauser (2002),⁶ sostiene que el cerebro humano tiene incorporados patrones mentales y conexiones neuronales que llevan a conductas que ayudan a sobrevivir social e individualmente. Estas conductas incluyen un instinto para distinguir lo que está bien de lo que está mal en relación con los demás, por lo que Hauser plantea que los seres humanos tienen una moral innata; son “seres morales”. Las personas nacen con capacidades tanto de ayudar, de solidarizarse, como de competir para sobrevivir. Es como una “gramática moral universal” inconsciente, genéticamente determinada en cierto nivel. Algunos de estos

⁵ <http://healthland.time.com/2011/04/29/mind-reading-how-to-live-well-on-the-autistic-spectrum/?xid=rss-fullhealthsci-yahoo>.

⁶ Véase también: Redes No. 3 agosto 2009. Existe una Moral Innata. <http://www.redesparalaciencia.com/60/redes/redes-3-existe-una-moral-innata>.

“instintos morales”, por ejemplo la cooperación, el altruismo, la ayuda, la correspondencia, son compartidos con animales. Lo que Hauser ha observado es que la principal diferencia entre humanos y animales al respecto es que, mientras esos instintos morales guían las acciones de los animales en lo inmediato, en los humanos hay una tendencia a corresponder no sólo en el corto sino también en el medio y largo plazo. Es decir, además de responder como los animales de manera inmediata a los desafíos morales con la activación de los circuitos emocionales del cerebro mamífero, los humanos tienen la capacidad de responder integrando también los circuitos del neocortex que almacenan información y la utilizan racional o intuitivamente para orientar sus elecciones.

En suma, la conducta humana es compleja e incluye conductas que lejos de ser tan solo egoístas, son diversas y variadas, con rasgos innatos de empatía, compasión y altruismo (“instintos emocionales”). Se trata de conductas enraizadas en conexiones neuronales que ayudan a sobrevivir y que surgen, se procesan y retroalimentan en el “cerebro mamífero” y en el neocortex. El primero con recuerdos y emociones de los que emergen las conductas de coordinación, cooperación, protección del grupo, empatía, compasión instintiva, con fuerte capacidad de “contagio emocional”. El segundo que añade la capacidad de pensar, elegir racionalmente el tipo de relación que se quiere tener y la voluntad para hacerlo (hemisferio izquierdo) y el sentimiento, la intuición, el sentirse unido al otro (hemisferio derecho).

Pero la conducta humana también incluye venganza y egoísmo, que surgen cuando se necesita encarar situaciones específicas en las que las conductas basadas en emociones constructivas no dan las respuestas más favorables para la sobrevivencia. Este podría ser el caso de interrelaciones sociales de aguda escasez y competencia en las que la esfera institucional del mercado se hace predominante, creando condiciones exteriores que producen estímulos que disparan respuestas que la economía convencional interpreta como conductas innatas de interés exclusivo por uno mismo. Empero, en estas circunstancias las interrelaciones sociales han dado forma a mecanismos institucionales que coadyuvan al surgimiento y desarrollo de conductas no egoístas (Axelrod, 2004; Polanyi, 1992), por lo que las pautas conductuales

incentivadas por la esfera institucional del mercado se ven atenuadas por las provenientes de las esferas institucionales de la regulación, la redistribución (el estado) y la reciprocidad (las redes sociales).

Además es posible elegir y “programar” conductas no egoístas desde la razón, tanto reforzando conductas emocionales no egoístas como neutralizando y reduciendo las egoístas. El cerebro cambia como respuesta a los procesos biológicos y a las experiencias culturales, educacionales, sociales, espirituales, creando contactos (camino) neuronales nuevos por la neuroplasticidad. Desde la corteza prefrontal el cerebro humano controla las conductas egoístas, así como las emociones que las alimentan y que se generan en el sistema límbico. Por ejemplo, muchas veces las emociones negativas no se traducen en conductas destructivas. Es un control que puede hacerse de modo cada vez más consciente. Trabajando con la corteza prefrontal es posible regular conductas y emociones, promoviendo las “positivas” como la empatía, la cooperación, el altruismo (que se pueden adquirir y reforzar con un adecuado entrenamiento) y debilitando las “negativas” (ira, celos, codicia) así como las tendencias a conductas egoístas. El trabajo con la corteza prefrontal ayuda a elegir el tipo de conductas y emociones que se quieren dejar fluir o controlar en determinadas circunstancias, mediante un trabajo consciente de ejercitación y entrenamiento mental (por ejemplo la meditación, particularmente la Meditación Afectiva que practican los integrantes de Cafh⁷). Así se pueden elegir respuestas o iniciativas empáticas, compasivas, responsables, participativas, que ayuden a expandir el estado de conciencia. Por esta razón mientras más consciente es la persona, más capaz es de comandar sus decisiones, elecciones y acciones pudiendo, por ejemplo, trascender las conductas egoístas.

Con todo esto: ¿podemos asumir así no más que la conducta humana es egoísta? Lo que se ve más bien es que los individuos no son consistente y consecuentemente egoístas, y ni siquiera son consistente y consecuentemente los mismos en cuanto a pensar, sentir y hacer, eligiendo y actuando de maneras diversas y hasta contradictorias.

⁷ Véase www.cafh.org

Una concepción más cercana a la compleja realidad de la conducta humana es la que, en lugar de suponer una conducta egoísta, endogeniza en el estudio de la economía la base conductual de las preferencias de los individuos y al hacerlo, nutriéndose de los hallazgos de la psicología y la neurociencia, entiende la conducta humana compleja y diversa con matices que combinan en grado variable, según las circunstancias, desde las conductas egoístas más cerradas hasta las conductas más abiertas e inclusivas.

En lugar de asumir sin más una conducta exclusivamente egoísta, proponemos que las personas tienen conductas que cubren un amplio abanico, desde el egoísmo cerrado, en un extremo, hasta conductas participativas en el otro, pasando por formas crecientemente abiertas y expansivas de relación como el egoísmo abierto, la simpatía y la empatía. Estas conductas pueden resultar de un proceso de expansión del estado de conciencia similar al analizado por James Fowler en sus estudios sobre el desarrollo de lo que él llama la “fe humana.”⁸ Según Fowler el ser humano va desarrollándose a lo largo de la vida, descubriendo su relación en la sociedad y en el mundo, asumiendo conductas crecientemente responsables e incluyentes en distintos ámbitos de su vida, incluidos los de las relaciones económicas. Sin embargo es preciso aclarar que las personas no tienen un solo patrón conductual, sino que en su vida cotidiana transitan de unas conductas a otras dependiendo del tipo de estímulo que reciben del medio, de su capacidad de internalizar y responder a distintas situaciones, de las condiciones concretas en las que eligen, del tipo de elección que hacen, del punto perceptual y decisonal que tienen activado, de sus principios y valores, del marco institucional en el que se encuentran, etc. Más aun, una misma persona podría tener conductas variadas y cambiantes que han sido interpretadas como un “multiple-ser”, que es la síntesis de varias facetas que surgen y desaparecen según factores internos y externos que entran en juego en las variadas situaciones de elección (Elster, 1985 y García de Haro, 1999).

El egoísmo cerrado es el tipo de conducta de la persona que aislada de su contexto social, cultural y natural, toma decisiones en función solamente su

⁸ Una buena explicación resumida del trabajo de Fowler en castellano está en Schmidt (2003).

propio provecho, el que percibe como absoluto y determinante de sus elecciones. Este tipo de conducta se determina por la relación individuo-cosas; un individuo eligiendo la canasta de bienes que más le conviene desde el punto de vista de la maximización de su utilidad, sin tomar en consideración a otras personas, el entorno en el que elige ni los factores sociales, culturales o ambientales que pueden estar influyendo en sus elecciones. Su característica conductual es la indiferencia. La incapacidad de reconocer a otros y a lo otro lleva a que se tomen decisiones desde una percepción exclusivamente egocéntrica de la realidad.

El egoísmo abierto, esto es en interrelación, es un tipo de conducta caracterizada por el interés exclusivo por sí mismo, pero en relación con otras personas. Esta conducta se presenta de varias formas:

- Competencia pura, en la que dos o más personas procuran un mismo objetivo que sólo una de ellas puede alcanzar. Buscando su propio beneficio unos y otros se empeñan en desplegar sus mejores posibilidades, no con la finalidad en sí misma de imponerse al otro, sino con el propósito de alcanzar para sí mismo un resultado en cuya búsqueda confluyen varios interesados y solamente uno puede lograrlo.
- Intercambios de mercado en los que cada parte participa de ellos tratando de obtener la mejor opción y los mayores beneficios individuales en el intercambio, pudiendo entablar negociaciones con la otra parte. Aquí la conducta está orientada a conseguir lo que se desea, por ejemplo con la mejor calidad y el mejor precio. La relación es estrictamente de intercambio y tendría que favorecer a los involucrados en ella. La noción de mano invisible refleja esta situación.
- Las conductas de cooperación en las que individuos buscadores de su propio provecho colaboran entre sí, consiguiendo mejores resultados para unos y otros. Todos se ayudan mutuamente buscando, al fin, beneficiarse egoístamente.

La conducta de simpatía es la que se presenta cuando se opta por posibilidades que no van a favor del interés individual explícito, y que incluso pueden ir en contra del interés individual en mayor o menor grado, pero que favorecen a otras personas cuyo bienestar es de interés o gratifica a quien tiene la conducta de simpatía. En este caso su función de utilidad está positivamente relacionada con la de la persona a quien se favorece, por lo que el beneficio de otro genera beneficio para uno. La simpatía implica la consideración del otro pues su bienestar interesa; en esta medida puede ser considerada como una forma avanzada de egoísmo en la que el bienestar de otro redundará en el de uno mismo (Collard, 1978).

La conducta de empatía consiste en aproximarse a la comprensión de los sentimientos y lo que le sucede a otra persona, sentir lo que el otro siente e incluso responder compasivamente a lo que le sucede. Empatía es interesarse por los demás, abrirse a lo que está más allá de uno, sintonizarse lo suficiente como para experimentar interiormente lo que les sucede, y responder interior y exteriormente a la circunstancia. Implica, por tanto, un estado de conciencia más amplio en el que otras personas y otros seres han sido incluidos en los procesos de decisión.

La conducta empática, que está incorporada en los circuitos cerebrales de mamíferos y humanos, se puede desarrollar a partir de la conciencia de uno mismo y de la capacidad de descubrir las propias emociones, que es condición necesaria para descubrir e interpretar los sentimientos de otras personas (Goleman, 1996). La conducta empática aparece cuando la persona es capaz de considerar al otro pues percibe y siente lo que el otro está sintiendo, estableciendo una sintonía emocional que va adelgazando las barreras del yo, haciendo posible un flujo de emociones, sentimientos e información, que expanden su estado de conciencia. La solidaridad es un tipo de conducta que comienza con la empatía y la trasciende en la medida en que la persona, consciente de la situación de otros, elige conscientemente comprometerse con ellos.

La conducta participativa es una continuidad trascendente de la conducta empática. Está basada en la unión del yo con la totalidad mediante la expansión del estado de conciencia. La expansión del estado de conciencia es

un proceso en el cual la persona va dándose cuenta que es parte de un sistema de relaciones personales, sociales, biológicas, ambientales, planetarias y cósmicas, extendiendo los ámbitos de su interés de modo extensivamente progresivo hasta incluir más y más aspectos de la realidad. Este proceso, descrito como la unión del yo con la totalidad, pasa por el establecimiento consciente de relaciones con todo lo que existe, dando lugar a un estado de conciencia de unidad (Waxemberg, 1993).

La participación lleva a que uno se reconozca parte de una totalidad que incluye a todo lo existente, quebrándose toda separatividad, mientras se desenvuelve una conciencia de ser en totalidad. En este proceso se asume una responsabilidad ilimitada con base en la cual ya no simplemente se da, sino que se da sin límites –es darse. La conducta participativa, en la que el individuo desenvuelve su conciencia de ser desde su individualidad única (egoencia del ser), al quebrar la separatividad, integra el bien de uno con el bien de todos. Así el bien individual y el bien común se hacen uno, siendo éste el marco de referencia desde el cual el individuo hace sus elecciones que, por participación, incluyen su interés y el interés de los demás (Muñoz, 1988; Waxemberg, 1991; Zegada, 2003).

La conducta concreta de una persona depende de su estado de conciencia que se halla en permanente transformación. Podría decirse que este estado de conciencia se desenvuelve secuencialmente a lo largo de una compleja combinación variada y variable de elementos de:

Egoísmo cerrado → egoísmo abierto → simpatía → empatía → participación.

Este desenvolvimiento es un proceso dinámico en el que entran desde procesos psicológicos de desenvolvimiento de la personalidad, hasta procesos neuronales-mentales que integran el sistema límbico y el neocortex. El individuo cuenta con un factor de articulación que es un sistema de conocimiento biológico-psicológico-social que da sentido a la experiencia y a la vida. Este sistema es complejo, muy diverso y trasciende con mucho al egoísmo, pero lo incluye, es decir si bien los seres humanos no son enteramente egoístas, tampoco su conducta excluye elementos egoístas. Las varias conductas pueden surgir en circunstancias variadas dependiendo, por

ejemplo, del contexto social y cultural de las elecciones. Una persona puede elegir desde patrones de decisión egoístas o desde otros más amplios, por ejemplo empáticos, sin que exista una conducta predeterminada que lleve a unas elecciones u otras. Así, en un contexto de economía de mercado, cuando la persona está cerrada a su propio interés, recibiendo del medio social e institucional mensajes, señales y valores que la llevan a un estado de conciencia en el que los demás aspectos de la realidad están velados, las elecciones egoístas emergerán con naturalidad. Pero en contextos institucionales diferentes, por ejemplo en las esferas estatal, familiar, de los lazos sociales, pueden generarse condiciones que promuevan conductas no egoístas. Además, como ocurre muy a menudo, por razones existenciales, filosóficas o espirituales las personas deciden asumir ciertos fundamentos conductuales con base en las cuales establecen relaciones y eligen, también en el campo de la economía (Diwan & Lutz, 1985; Piboolsravut, 1997; Ressler, 1995; Schumacher, E. F. 1975).

4. PARA EL CIERRE

De lo anteriormente expuesto se puede concluir que no hay bases consistentes para asumir sin más que las personas tienen una conducta egoísta. Recientes investigaciones en psicología, neurociencia y discusiones, tanto antiguas como recientes en filosofía, llevan más bien a reconocer que los individuos, en sus decisiones económicas y no económicas, no son consistente y consecuentemente egoístas, y ni siquiera son consistente y consecuentemente los mismos en cuanto a su pensar, sentir y hacer. Los individuos son y actúan de maneras diversas y hasta contradictorias dependiendo de múltiples factores, cuyo estudio brinda luces para una cabal comprensión de las bases de la conducta humana.

Actualmente está planteado el desafío de, en lugar de cerrar un supuesto conductual tan fuerte como el del egoísmo, abrirlo y estudiar la conducta económica de las personas como la expresión del ser humano complejo y diverso, que sintetiza múltiples determinaciones. Dado que el comportamiento es expresión de la personalidad (temperamento, carácter, consciencia de sí) y de los procesos neurológicos-mentales que ocurren en y entre las partes del

cerebro, la conducta varía en cada caso concreto según los factores que detonan ciertas respuestas cerebro-espinal complejas, por lo que el ser humano no es solamente egoísta sino más bien una compleja combinación variada y variable de: egoísmo cerrado, abierto, simpatía, empatía y participación.

Esta combinación variada y variable está influida de modo importante por el contexto social e institucional en el que la persona realiza sus elecciones. El contexto institucional, entendido como el conjunto de normas y reglas formales e informales, da sentido, organiza y gobierna las interrelaciones sociales y los perfiles conductuales de las personas que las establecen. En este sentido constituye un marco de referencia social que incentiva, sanciona y promueve conductas que pueden ser más o menos egoístas, de simpatía, empatía o participación. Un comportamiento más o menos egoísta depende, en gran medida, del marco de referencia institucional en que uno se encuentra y del tipo de respuestas que se elaboran desde la dimensión de la personalidad, de los circuitos mental cerebrales que se activan y de las condiciones de la situación.

En este contexto la ciencia económica está desafiada a levantar su supuesto conductual fundamental -el egoísmo-, endogenizando el estudio de la conducta de los individuos en un diálogo interdisciplinario, cuyos primeros intercambios están dando resultados alentadores, y que conducen a cuestionar el reduccionismo al egoísmo y la consiguiente exogenización conductual que caracteriza a la economía convencional. Consiguientemente, en lugar de asumir una determinada base conductual inmutable como el egoísmo, la ciencia económica está desafiada a incorporar los fundamentos conductuales de las decisiones y establecer los factores que inciden en dar forma a las preferencias y decisiones de los individuos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ariely, Dan (2008). *Las Trampas del Deseo. Cómo controlar los impulsos irracionales que nos llevan al error.* Ariel, Barcelona.

Axelrod, Robert (2004). *La Complejidad de la Cooperación. Modelos de cooperación y colaboración basados en los agentes.* Fondo de Cultura Económica de Argentina. Buenos Aires.

Collard, David (1978). *Altruism and Economy.* Oxford University Press. New York.

Coren, Stanley; Ward, Lawrence; Enns, James (2000). *Sensación y Percepción.* McGraw-Hill, México. 5ta. Ed. (Trad. E. Cossío, S. Durán, J. Jolly).

Damasio, Antonio (2001). *El Error de Descartes: la emoción, la razón y el Cerebro Humano.* Editorial Crítica, Barcelona.

De Shant, Fermin; Martín, Jorge A. y Navarro, Alfredo M. (2007). *Neuroeconomía y Metodología: Algunas Reflexiones Iniciales.*
www.ciencias.org.ar/user/files/36%20Navarro.pdf

Diwan, Romesh & Lutz, Mark (1985). *Essays in Gandhian Economics.* Gandhi Peace Foundation, New Delhi.

Elster, Jon, editor (1985). *The Multiple Self.* Cambridge University Press, Cambridge.

Frank, Robert (2001). *Microeconomía y Conducta.* McGraw-Hill, España. 2ª Ed.

Frey, Bruno and Benz, Matthias (2002). *From Imperialism to Inspiration: A Survey of Economics and Psychology.* Institutue of Empirical Research in Economics. University of Zurich. Woprking Paper Series, No. 118.

García de Haro, Fernando (1999). *Las Mil caras de la Mente.* Ediciones Díaz de Santos, Madrid.

Gerard-Varet, L.-A.; Kolm, S.-C. and Mercier Ythier, J. eds. (2000). The economics of reciprocity, giving and altruism. International Economic Association. MacMillan Press, London.

Goleman, Daniel (1996). La Inteligencia Emocional. Javier Vergara Editor. Buenos Aires.

Goleman, Daniel (2007). Inteligencia Social. Planeta, México.

Hamer, Dean y Copeland, Peter (1998). El Misterio de los Genes. Javier Vergara Editor, Buenos Aires.

Harford, Tim (2009). La Lógica Oculta de la Vida. Cómo la economía explica todas nuestras decisiones. Ediciones Temas de Hoy, Madrid.

Hauser, Marc (2002). Mentes Salvajes, ¿qué piensan los animales? Ediciones Granica, Barcelona.

Kagan, Jeremy (2011). El temperamento y su trama. Cómo los genes, la cultura, el tiempo y el azar inciden en nuestra personalidad, Buenos Aires/Madrid, Katz editores.

Kahneman, Daniel (2003). Mapas de Racionalidad Limitada: Psicología para una Economía Conductual. Revista Asturiana de Economía, No. 2008.

Kolb, Bryan; Whishaw, Ian (2002). Cerebro y Conducta. McGraw-Hill, España.

McKenzie, Richard & Tullock, Gordon (1981). The New World of Economics. Richard Irwin Inc. Illinois.

Motterlini, Mateo (2008). Economía Emocional. En qué nos gastamos el dinero y por qué. Paidós, Barcelona.

Muñoz, Ramon (1988). Gérmes de Futuro en el Hombre. Ediciones DePalma. Buenos Aires.

Piboolsravut, Pryanut (1997). An Outline of Buddhist Economic Theory and System. PhD Thesis, Simon Fraser University, Canada.

Pinker, Steven (2001). *Cómo funciona la mente*. Grupo Editorial Planeta, Buenos Aires.

Polany, Karl (1992). *La Gran Transformación*. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo. Fondo de Cultura Económica, México.

Reeve, Johnmarshall (2003). *Motivación y Emoción*. McGraw-Hill, México.

Rains, Dennis (2004). *Principios de Neuropsicología Humana*. McGraw-Hill, México. 1a. Ed. (Trad. V. Campos).

Ressl, Mark (1995). *Economy of Communion. Foundations of an Economic Doctrine Based on a New Concept of Man*. Masters Thesis. Vienna University of Economics and Business Administration.

Schmidt, Eduardo (2003). *Etica y Negocios para America Latina*. Universidad del Pacífico – Universidad Católica Boliviana. 3ª. Ed., La Paz.

Schumacher, E. F. (1975). *Small is Beautiful. Economics as if People Mattered*. Perennial Library, New York.

Tversky, Amos and Kahneman, Daniel (1987). *Rational Choice and the Framing of Decisions*. En: Hogarth, Robin and Reder, Melvin editors. *Rational Choice. The contrast between Economics and Psychology*. The University of Chicago Press, Chicago and London.

Veblen, Thorstein (2000). *La Teoría de la Clase Ociosa*. (www.ElAleph.com).

Waxemberg, Jorge (1991). *La Ascética de la Renuncia*. ADECEA, edición boliviana, La Paz.

Waxemberg, Jorge (1993). *El Arte de Vivir la Relación*. ADECEA, edición boliviana, La Paz.

Zegada, Oscar (2001). *De la Economía de la Posesión a la Economía de la Egoencia*. DRA, número 17, PROMEC-UMSS, Cochabamba.

LA DESIGUALDAD EN BOLIVIA DESDE LOS ENFOQUES DE LA POBREZA Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

CÉSAR ROMERO PADILLA¹

RESUMEN

En el presente documento se realiza un análisis de la desigualdad en Bolivia correspondiente al período 1996-2009, desde la perspectiva de los indicadores que miden la pobreza y la distribución del ingreso (dos macrodimensiones de muchos que existen para referirse a la desigualdad de un país), sobre la base de los planteamientos de Alarcón (2001), Feres y Mancero (2001). Los resultados muestran, por un lado, altos porcentajes de personas que se encuentran en situación de pobreza y sobre todo de pobreza extrema, tanto a nivel de país como por áreas urbana y rural (con una tendencia a la disminución, principalmente en el área rural), así como a nivel de la población indígena; por otro lado, se observa altos niveles de desigualdad en la distribución de los ingresos, sobre todo entre la población más pobre y más rica de Bolivia (medido con la razón de Kuznets) que a nivel de la población en general (medido con el coeficiente de Gini), cuya distribución en el ingreso ha mejorado levemente más en la población del área rural que en la población del área urbana.

Palabras Clave: Incidencia de pobreza, incidencia de pobreza extrema, distribución del ingreso, concentración del ingreso.

¹ Catedrático e Investigador del Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) de la Universidad Mayor de San Simón (UMSS).

INTRODUCCIÓN

En el presente documento se aborda la desigualdad en Bolivia desde las perspectivas de la pobreza y la distribución del ingreso, correspondiente al período 1996-2009. Considerando lo planteado por Alarcón (2001) y Feres y Mancero (2001), en el trabajo no se hace referencia solo a una dimensión de la desigualdad (alimentación, educación, salud, vivienda, saneamiento, distribución de ingresos, entre otros), sino que se aborda la misma desde la perspectiva de los indicadores que miden la pobreza y la distribución del ingreso, dos macrodimensiones de muchos que existen para referirse a la desigualdad de un país. En este sentido, en la segunda parte del trabajo se hace referencia al soporte teórico-conceptual sobre la desigualdad. En la tercera y cuarta partes se aborda la desigualdad desde la perspectiva de la pobreza y la distribución del ingreso, respectivamente. Al final se presentan algunas consideraciones de síntesis y de agenda de trabajo futuro para Bolivia.

2. SOPORTE TEÓRICO-CONCEPTUAL

Para el Banco Mundial (2006: 1), la desigualdad hace referencia a las diferencias que existen entre personas o entre grupos étnicos en la obtención de ingresos, el acceso a la salud, la educación y otras dimensiones del bienestar². También la desigualdad se refiere a las diferencias en términos de influencia, acceso al sistema judicial, poder y estatus social, ya sea como individuos, entre hombres y mujeres y entre grupos. En esta misma perspectiva, De Ferranti et al (2000: 2) señalan que la desigualdad es un aspecto predominantemente de las sociedades latinoamericanas en lo que se refiere a las diferencias de ingreso, el acceso a los servicios, el poder, la

² Según Alarcón (2001: 3), el bienestar de un país depende de muchos factores. Por un lado, existe un conjunto de necesidades básicas que se debe cubrir simplemente para garantizar la subsistencia de las personas (alimentación, vestido, salud, vivienda). Por otro, existe otro conjunto de necesidades que van surgiendo con el proceso mismo del desarrollo de una sociedad (educación, recreación, acceso a la cultura) y que se convierten en necesidades indispensables para poder funcionar socialmente. De esta manera, el bienestar tiene múltiples dimensiones que son dinámicas en el tiempo. En cada momento, el nivel de *necesidades básicas* depende del nivel de desarrollo alcanzado (las características de la vivienda, su equipamiento, la calidad de los alimentos que se consume, las características del vestido, las necesidades de recreación, educación, cultura, etc., se van refinando a medida que avanza el desarrollo de los países) y de los *usos y costumbres* de cada sociedad en particular; en otras palabras, en la determinación del concepto de bienestar hay un elemento histórico-moral muy importante. Por tanto, el bienestar tiene múltiples dimensiones que son dinámicas en el tiempo.

influencia y, en muchos países, el trato que se recibe de la policía y del sistema judicial.

Filgueira y Pery (2004: 10) señalan que la *persistencia* de la desigualdad se manifiesta en patrones de distribución del ingreso que no han podido ser removidos a pesar de las profundas transformaciones económicas y productivas del siglo pasado. Por otro lado, la desigualdad se agrava con la discriminación por motivos de sexo, raza, clase social o casta, y a menudo se debe a esta discriminación (Green, 2008: 3).

Entre los tipos de desigualdad más importantes se destacan los siguientes:

- *Desigualdad estructural*. Esta desigualdad es el resultado del proceso de relaciones de producción capitalista, es decir, de una desigualdad consustancial a la existencia del capital (Espina, 2008, citado por Giusto 2010).
- *Desigualdad en materia de activos e inversión*. Referido a los mercados de crédito imperfectos, de los que los pobres quedan excluidos de las oportunidades de inversión rentables. Según este argumento, realizado por el Banco Mundial (2006: 15), el capital que existe en la economía tendría una mayor rentabilidad si fuera utilizado por los pobres, pero las fallas de mercado que surgen de las imperfecciones en la información y problemas relacionados con la asignación de recursos impiden que el capital fluya hacia su uso más eficiente. Entonces, por estas fallas de mercado, los diferentes actores pueden comportarse de una manera racional, pero el resultado es la desigualdad de oportunidades en el seno de la sociedad que perjudica especialmente a los más pobres, que no cuentan con un sistema financiero más democrático, pro derechos económicos en la perspectiva de Green (2008: 5).
- *Desigualdad de ingresos*. Señala que la persistencia de la desigualdad se manifiesta en patrones de distribución del ingreso, denominado por Green (2008: 10) pobreza de ingresos. En este sentido, las desigualdades en educación, salud, el suministro de agua, saneamiento, electricidad y la telefonía, estarían correlacionados, según De Ferranti et al (2000: 3), con las diferencias en los ingresos.

¿Cuáles son las consecuencias de la desigualdad? Según Green (2008: 6) y el Banco Mundial (2006: 15-17), se identifican a las siguientes:

- *La desigualdad desperdicia talento.* El desperdicio de talento se da a dos niveles. A nivel de género, cuando se excluye a las mujeres de los mejores puestos, desperdiciando la mitad del talento de un país. A nivel de estrato, cuando los bancos se niegan a prestar dinero a los pobres, perdiendo buenas oportunidades económicas.
- *La desigualdad socava la sociedad y sus instituciones.* En una sociedad desigual, a las élites les resulta más sencillo tener el control de los gobiernos y otras instituciones, con lo que pueden labrar sus fortunas privadas sin preocuparse del bien económico general.
- *La desigualdad mina la cohesión social.* Según Green (2008: 6), la *desigualdad vertical* entre individuos estaría asociada al aumento del delito, mientras que la *desigualdad horizontal* (por ejemplo, entre diferentes grupos étnicos) aumentaría la probabilidad de que surjan conflictos que pueden retrasar el desarrollo de un país durante décadas. En esta perspectiva, el Banco Mundial (2006: 16-17), identifica tres tipos de conflictos: 1) Altos niveles de desigualdad pueden generar *conflictos sociales latentes*, que se manifestarían a través de luchas políticas, de grupos sociales diferentes con intereses diversos por los recursos fiscales; 2) La desigualdad podría traducirse en *conflicto social abierto*, manifestándose en su forma más destructiva (conflicto violento y guerra civil); 3) La desigualdad podría asociarse también con un *conflicto social difuso*, reflejado normalmente en altas tasas de delincuencia y violencia personal generalizada.
- *La desigualdad limita la influencia del crecimiento económico en la pobreza.* Un punto porcentual de aumento en el crecimiento en el PIB beneficiaría más a los pobres en una sociedad con igualdad que en una con desigualdad.
- *La desigualdad es perjudicial para la eficiencia económica.* Esto se debe a los canales que la vincula con la pobreza, especialmente en

términos de activos, ya que la pobreza tiende a ser mayor cuando la desigualdad es más profunda. En este sentido, se señala que si los mercados de crédito o de seguros son imperfectos, los pobres pueden quedar excluidos de las oportunidades de inversión rentables.

- *La desigualdad transmite la pobreza de generación en generación.* En los países en vías de desarrollo, nacen cada año unos 30 millones de niños con problemas de crecimiento por una mala nutrición de la madre durante el desarrollo fetal. Los bebés nacidos con poco peso tienen muchas más probabilidades de morir y, si sobreviven, será más probable que tengan una vida llena de enfermedades y pobreza.

Por tanto, por las diferentes consecuencias de la desigualdad señalados, queda evidente que abordar el problema de desigualdad es fundamental para países como Bolivia, si se pretenden cumplir con obligaciones de derechos humanos establecido por la ONU, para garantizar los mismos derechos civiles y políticos, además de comprometerse, con lo que Green (2008: 5) denomina, la *consecución progresiva* de los derechos económicos, sociales y culturales.

3. LA DESIGUALDAD EN BOLIVIA DESDE LAS PERSPECTIVAS DE LA POBREZA Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO

En el marco de la definición de desigualdad planteados por el Banco Mundial (2006) y De Ferranti et al (2000), además de los elementos de bienestar considerados por Alarcón (2001) y Feres y Mancero (2001), en el presente documento se aborda la desigualdad desde la perspectiva de los indicadores que miden la pobreza y la distribución del ingreso. En el primer caso, porque una menor desigualdad (mayor igualdad) no necesariamente implica una menor pobreza, por lo que hay necesidad de evaluar las condiciones de vida o bienestar de las familias con menores ingresos (Alarcón, 2001: 9-12). En el segundo caso, porque se considera que al no ser homogénea la distribución del ingreso en una sociedad, existen niveles de desigualdad entre diversos sectores y/o grupos de población que son muy distintos en un mismo país, dependiendo de la manera cómo estén distribuidos los recursos entre las personas. Por último, la selección de indicadores que miden la

distribución del ingreso y la pobreza obedece también a la disponibilidad de información con se cuenta.

Es importante señalar que la pobreza y la distribución del ingreso en Bolivia debe comprenderse en el marco del desarrollo de diferentes procesos económicos, sociales, políticos, culturales y étnicos. En esta perspectiva, se comparte lo señalado por Álvarez (2005: 21-23), en sentido de que las relaciones sociales de producción capitalista³; las políticas económicas (que promueven empleos y una determinada distribución de riqueza); el accionar de instituciones gubernamentales, no gubernamentales, de individuos, de grupos de individuos (denominados por Oyen, 2002, perpetradores de producción de pobreza); los sistemas discursivos, las representaciones sociales, ciertas cosmovisiones del mundo que naturalizan las relaciones sociales económicas y culturales en las que se basa la pobreza, se constituyen en factores que ayudan a producir y reproducir la pobreza.

Por otro lado, también se comparte lo señalado por Barba (2006: 23), en sentido de que el modelo económico exportador latinoamericano (y boliviano) ha generado dos distintas modalidades de exclusión laboral. La primera, que corresponde a los regímenes universalistas, caracterizados por una calidad del empleo relativamente alta, por altos niveles de desempleo y una alta concentración del ingreso. La segunda, que concierne a los regímenes duales y a los regímenes excluyentes, caracterizados por niveles de desempleo intermedios, pero destacados por la baja calidad de los nuevos empleos que genera, así como por la alta polarización salarial y por la concentración del ingreso que produce.

3.1 La desigualdad en Bolivia desde el enfoque de la pobreza

Antes de describir la pobreza en Bolivia, es importante considerar algunos aspectos conceptuales y de medición que se vienen discutiendo actualmente.

³ La tensión entre la lógica del capital y el bienestar y la dialéctica de los intereses contradictorios entre el capital y el trabajo son gran parte de la explicación sobre la producción de la pobreza masiva. Los medios de empleo generan ingresos o recursos que provienen de la venta de la fuerza de trabajo o del autoempleo, y por ello su carencia, precariedad o bajos ingresos son aspectos fundamentales para la producción de la pobreza (Álvarez, 2005: 21-22)

En el primer caso, el término pobreza tiene distintos significados en las ciencias sociales. Así, por ejemplo, Alarcón (2001: 12) define a la pobreza como la falta de bienestar; el PNUD (1997), citado por Feres y Mancero (2001: 7), como la incapacidad de las personas de vivir en una vida tolerable; Spicker (1999), citado por Feres y Mancero (2001: 9), lo relaciona con los siguientes términos o categorías: necesidad, estándar de vida, insuficiencia de recursos, carencia de de seguridad básica, falta de titularidades, privación múltiple, exclusión, desigualdad, clase, dependencia y padecimiento inaceptable.

Según Green (2008: 7), la pobreza es mucho más que unos bajos ingresos, lo que queda particularmente claro cuando se les pide a las personas que viven en la pobreza que lo definan por sí mismas. Es una sensación de impotencia, frustración, agotamiento y exclusión de la toma de decisiones, sin mencionar la inaccesibilidad relativa a servicios públicos, servicios financieros y prácticamente cualquier otra fuente de ayuda oficial.

En la perspectiva de Altimir (1978 y 1981) y Dane (1987), citados por Farah (1990: 49-50), las estadísticas sobre pobreza describen condiciones de vida y trabajo de la población según determinado *juicio de valor* sobre niveles de bienestar mínimamente adecuados. La pobreza constituiría así un “síndrome situacional” definido por los “operadores” (estratos altos?) a partir de una norma sobre necesidades básicas asociadas con carencias y privaciones materiales.

Desde la perspectiva de Feres y Mancero (2001: 9-13) para “identificar” a los pobres se requiere comparar el bienestar de distintas personas, es decir, realizar una comparación entre distintos niveles de bienestar, para evaluar si algunas personas tienen un nivel menor al “mínimo razonable” *fijado socialmente*. Por lo tanto, se debe elegir una variable cuantificable que actúe como indicador del nivel de bienestar de las personas. Esta elección dependería del concepto de pobreza utilizado y de la información disponible (generalmente escasa). Así, por ejemplo, si la mayoría de los estudios sobre pobreza centran su atención casi exclusivamente en lo concerniente a “necesidad”, “estándar de vida” e “insuficiencia de recursos”, los indicadores

de bienestar más aceptados serían la satisfacción de ciertas necesidades, el consumo de bienes o el ingreso disponible⁴.

Ciertamente la descripción de la pobreza en Bolivia, en general, se ha caracteriza por ser puramente estadística, es decir, por un lado, no se han desarrollado indicadores que midan las diferentes variables de carácter cualitativo que permitan comprender de mejor manera la pobreza, tal como se ha expuesto líneas arriba; por otro lado, no se han identificado a los “autores” o “instituciones” que han definido quiénes son o no pobres, tampoco se han identificado las causas de la generación de pobreza⁵, así como no se han identificado a los agentes que producen pobreza⁶.

En el marco de las limitaciones expuestas anteriormente y a sabiendas de que la pobreza no se reduce a bajos ingresos, por la disponibilidad de información es que la medición de la pobreza en Bolivia, que a continuación se aborda, se lo hará recurriendo básicamente a dos indicadores: la incidencia de pobreza⁷ y la incidencia de pobreza extrema⁸. En el primer caso, según la Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE, 2009), y tal como se ilustra en el cuadro 1, la incidencia de pobreza en Bolivia alcanzó al 59.3% de la población el 2008, disminuyendo en poco más de 1% con respecto al año 2005 y en poco más de 5% con respecto a 1996. La incidencia de pobreza extrema alcanzó al 32.7% de la población el año 2008, registrándose una reducción importante de casi 6% con respecto al año 2005 y de 8.5% con respecto a 1996.

⁴ Véase en Feres y Mancero (2001: 13-36) indicadores que miden el bienestar (ingreso y gasto en consumo, ingreso/consumo del hogar e ingreso per cápita; ingreso/consumo ajustado por escalas de equivalencia; proporción del gasto en alimentos; indicadores nutricionales, métodos antropométricos, necesidades básicas), las líneas de pobreza (consumo calórico, método del costo de las necesidades básicas, método relativo, método subjetivo), el método directo (necesidades básicas insatisfechas, índice de desarrollo humano), la pobreza (índice de recuento, brecha de pobreza, índice de Sen y variantes, medidas FGT).

⁵ Según Oyen (2002: 5) en lenguaje científico se considera neutral hablar de “causas de la pobreza”.

⁶ Según Oyen (2002: 5) hablar de producción de pobreza no es neutral.

⁷ Porcentaje de la población que se encuentra por debajo de la línea de pobreza, la cual es calculada en función a un ingreso mínimo (dos dólares de los Estados Unidos) requerido para satisfacer las necesidades básicas (UDAPE, 2009).

⁸ Porcentaje de la población cuyo ingreso total es tan bajo (un dólar de los Estados Unidos) que aún destinándolo exclusivamente a la alimentación no llegará a satisfacer los requerimientos nutricionales mínimos (UDAPE, 2009).

Cuadro 1
Bolivia: Incidencia de pobreza e incidencia de pobreza extrema, según
área geográfica, condición étnico-lingüístico y piso ecológico

INCIDENCIA DE POBREZA			INCIDENCIA DE POBREZA EXTREMA		
BOLIVIA					
1996 = 64.8%			1996 = 41.2%		
2005 = 60.6%			2005 = 38.2%		
2008 = 59.3%			2008 = 32.7%		
AREA RURAL					
1996 = 84.4%			1996 = 67.8%		
2005 = 77.6%			2005 = 62.9%		
2008 = 74.3%			2008 = 53.3%		
ÁREA URBANA					
1996 = 51.9%			1996 = 23.7%		
2005 = 51.1%			2005 = 24.3%		
2008 = 51.2%			2008 = 22.0%		
CONDICIÓN ÉTNICO-LINGÜÍSTICO					
INDÍGENA		NO INDÍGENA	INDÍGENA		NO INDÍGENA
1999 = 73.1%		1999 = 45.1%	1999 = 50.6%		1999 = 21.8%
2005 = 67.9%		2005 = 49.7%	2005 = 47.4%		2005 = 24.2%
2007 = 66.5%		2007 = 51.8%	2007 = 47.4%		2007 = 25.2%
PISO ECOLÓGICO					
ALTIPLANO	LLANOS	VALLES	ALTIPLANO	LLANOS	VALLES
1996 = 89.1%	1996 = 74.1%	1996 = 83.5%	1996 = 74.8%	1996 = 47.2%	1996 = 68.7%
2005 = 63.5%	2005 = 52.6%	2005 = 64.9%	2005 = 45.0%	2005 = 25.1	2005 = 42.2%
2007 = 60.9%	2007 = 60.8%	2007 = 58.3%	2007 = 43.4%	2007 = 28.8%	2007 = 39.4%

Fuente: elaboración propia, con base a UDAPE (2009)

Los anteriores indicadores sufren variaciones cuando se analiza a nivel de las áreas urbana y rural, observándose que la incidencia de pobreza y la incidencia de pobreza extrema son mayores en el área rural que en el área urbana. En el *área rural*, la incidencia de pobreza el año 2008 alcanzó al 74.3% de la población, menos de 3% que el año 2005 y menos 10% que en 1996; en cambio la incidencia de pobreza extrema alcanzó al 53.3% de la población el año 2008, obteniéndose reducciones importantes de casi 10% menos de lo registrado el 2005 y 14% menos de lo registrado en 1996. La incidencia de pobreza en el *área urbana* alcanzó el 2008 al 51.2% de la población, situación que se mantuvo casi constante con respecto al 2005 y levemente menor con respecto a 1996; en cambio la incidencia de la pobreza

extrema alcanzó al 22% de la población el año 2008, registrándose una disminución de más de 2% con respecto al 2005 y de casi 2% con respecto a 1996.

Cuando se observa la incidencia de pobreza extrema desde el punto de vista étnico-lingüístico, se tiene, tanto a nivel de Bolivia como de sus áreas rural y urbana, que en los indígenas⁹ alcanza a un mayor número población con respecto a la población no indígena. Así por ejemplo, para el año 2007 si bien el 37.7% de la población boliviana se encontraba dentro la incidencia de pobreza extrema, a nivel de los indígenas dicho porcentaje se elevó al 47.4%, el mismo porcentaje que se tenía registrado el año 2005, aunque disminuyó en más de 3% con respecto a 1999 (50.6%); en cambio el porcentaje de población no indígena en situación de pobreza extrema llegó a casi la mitad (25.2%) de la población indígena el año 2007, registrándose un aumento de 1% con respecto al año 2005 (24.2%) y un aumento de más de 3% con respecto a 1999 (21.8%)¹⁰.

Considerando el criterio piso ecológico, siguiendo siempre el cuadro 1, el 2007 había mayor incidencia de pobreza en el altiplano y en los llanos (60.9% y 60.8%, respectivamente), donde estaban asentados la mayor parte de la población boliviana (39.9% y 31.1%, respectivamente); en cambio en los valles, donde estaba asentado solo un 29% de la población, la incidencia de la pobreza alcanzaba al 58.3%. La anterior situación cambia un poco cuando se observa la incidencia de pobreza extrema, el altiplano y los valles tienen

⁹ El criterio de clasificación para la condición étnico lingüística (Indígena y No Indígena) toma en cuenta tanto la pertenencia como la lengua, de manera conjunta o disyuntiva, pero entendiendo la lengua sólo en su sentido pleno: la habla y además aprendió a hablar en ella desde la niñez. Por tanto incluye a los que declararon pertenecer a algún pueblo originario y a quienes sin reconocer su pertenencia a un pueblo indígena cumplen plenamente la condición lingüística (Pag 191; “Gama étnica y lingüística de la población boliviana”; Sistema de las Naciones Unidas en Bolivia - Ramiro Molina B. y Xavier Albó C.; Enero 2006, citado por UDAPE).

¹⁰ A nivel de áreas, el año 2007 si bien el 23.7% de la población boliviana del área urbana se encontraba dentro la incidencia de pobreza extrema, los indígenas afectados por esta condición llegaban al 29%, cuatro décimos menos que el año 2005 (29.4%) y 1.2% menos que el año 1999 (30.2); en cambio la población urbana no indígena afectada por la pobreza extrema alcanzó al 19.1% el año 2007, tres décimos menos que el año 2005 (19.4%) y 3% más que el año 1999 (15.9%). En el área rural, la incidencia de la pobreza extrema alcanzó al 63.9% de la población el año 2007. A nivel de los indígenas dicha condición alcanzó al 68.2%, casi 1% más que el registrado el 2005 (67.6%) y menos 3% que el año 1999 (71.8%); en cambio la pobreza extrema en la población no indígena alcanzó al 50.6% el año 2007 (casi 18% menos que de la población indígena), más de 5% que en el 2005 (45.2%) y menos 7% respecto a 1999 (57.5%) (UDAPE, 2009).

mayores porcentajes de pobres extremos (43.4% y 39.4%, respectivamente) que los llanos (28.8%). En los niveles de incidencia de pobreza y pobreza extrema a nivel de pisos ecológicos es importante considerar diferencias importantes en los ingresos per cápita de los hogares. Así, en el altiplano, donde hay más incidencia de pobreza e incidencia de pobreza extrema, también se tiene que el ingreso per cápita llega a USD 73; en cambio en los hogares ubicados en los llanos llega a USD 89.

Finalmente, en la anterior explicación, es importante considerar los departamentos que tienen mayor actividad económica y aquellos que tienen un aporte muy pequeño al PIB boliviano. En este sentido, en los tres departamentos que constituyen el eje central de Bolivia (Santa Cruz, La Paz y Cochabamba), donde están asentados alrededor del 70% de la población boliviana, existía el 2007 menor cantidad de personas afectadas por la incidencia de pobreza y por la incidencia de pobreza extrema (57.9% y 34.3%, respectivamente), que en los departamentos que no conforman el eje económico (Pando, Beni, Oruro, Potosí, Tarija y Chuquisaca), donde se llegó al 65.5% y 46.3%, respectivamente (UDAPE, 2009). A lo anterior se debe añadir la variable ingreso per cápita promedio de los hogares que están ubicados dentro el eje central (USD 86) y fuera del eje (USD 65), que asumiendo el nivel de desigualdad en la distribución del ingreso que tiene Bolivia, estamos hablando de marcadas diferencias dentro de estos dos ámbitos.

3.2 La desigualdad en Bolivia desde la perspectiva de la distribución del ingreso

La evaluación de la *distribución del ingreso* en el caso boliviano se lo hará a través de dos indicadores: la razón de Kuznets¹¹ y el coeficiente de Gini¹². En el *primer caso*, según el enfoque de la desigualdad distributiva de la

¹¹ Este indicador mide la desigualdad en la distribución de ingresos en una sociedad, a través de comparaciones entre los *ingresos de los individuos más ricos y los ingresos de los más pobres*. Normalmente se compara el ingreso del 20% de los individuos más ricos respecto a los ingresos del 20% de los individuos más pobres (o el 40% más rico respecto al 40% más pobre, o el 10% más rico respecto al 10% más pobre). Mientras mayores sean las anteriores relaciones, mayores serán las distancias de ingresos entre pobres y ricos y, por tanto, habrá mayor desigualdad (Alarcón, 2001: 9).

¹² Este indicador permite hacer una medición de la desigualdad entre *todos* los individuos. Su valor varía entre cero y uno, y cuando más desigual es la distribución de los ingresos, mayor es el coeficiente (Alarcón, 2001: 10-11).

CEPAL (2003), con estadísticas para los años 1989, 1997, 1999 y 2002, se tenía la siguiente participación en el ingreso total de la población más pobre y de la población más rica de Bolivia:

- El 40% de la población más pobre en Bolivia recibió el 2002 solo el 9.5% del ingreso, muy por debajo del promedio de los países de América Latina (13.6%), mostrando una baja participación en la distribución del ingreso nacional. Este grupo de población que conforman los cuatro primeros deciles disminuyó su participación en el ingreso nacional respecto a 1989 (12.1%), aunque hubo un leve aumento desde 1999 (9.2%).
- El grupo conformado por el siguiente 30% de la población (deciles quinto, sexto y séptimo) o zona media de la distribución, que se caracterizan por contar con ingresos medios, recibió el 2002 el 21.3% del ingreso, mostrando nuevamente una baja participación en la distribución del ingreso nacional, si se compara con el promedio de los países latinoamericanos (23%). Este grupo de población disminuyó levemente su participación en el ingreso nacional respecto a 1989 (22%), aunque lo hizo de manera más importante respecto a 1999 (24%).
- El grupo conformado por el siguiente 20% de la población (deciles octavo y noveno), que se caracterizan por contar con ingresos medio-altos, recibió el 28.3% del ingreso, mostrando en este caso particular una mejor participación de este grupo poblacional en el ingreso nacional, tomando en cuenta que el promedio latinoamericano fue de 27.3% y que las participaciones más elevadas llegaron a 29.5% (Venezuela) y 29.7% (Costa Rica). Este grupo de población aumentó su participación en el ingreso nacional respecto a 1989 (27.9%), aunque sufrió también un descenso respecto a 1999 (29.6%).
- Finalmente, el decil más rico captó en Bolivia el 41% de los ingresos, nivel que está por encima del promedio del decil más rico de los países América Latina (36.1%). Este grupo de población aumentó su participación con respecto a 1989 (38.2%).

Es importante tomar en cuenta, tal como lo advierte la CEPAL (2003: 74), que si bien los cambios descritos permiten caracterizar la evolución de la estructura distributiva, no deben interpretarse directamente como mejoras o deterioros en la concentración del ingreso, que dependen de lo que sucede simultáneamente con los grupos más ricos y más pobres. Por otro lado, los datos expuestos para el decil más rico permiten verificar que la abultada participación de este grupo es uno de los rasgos más característicos de la concentración del ingreso en Bolivia.

La gran disparidad en el acceso a los recursos monetarios en Bolivia también se puede constatar a través de *la relación entre los ingresos medios de los grupos extremos de la distribución*. El ingreso medio del decil más rico es 30.3 veces mayor que de los cuatro deciles más pobres (el 40% más pobre de la población), lo que representa un aumento de 13.2 puntos con respecto a 1989 (17.1 veces) y lo ubica por encima del promedio de los países latinoamericanos (19.1 veces) en más de 10 puntos. Por otro lado, el ingreso medio del último quintil es 44.2 veces mayor que el primer quintil más pobre de la población, representando un aumento de 22.8 puntos con respecto a 1989 (21.4 veces), casi duplicando el promedio de los países de América Latina (22.5 veces).

Por su parte, el Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008 del PNUD (2007: 285-286), muestra la distribución del ingreso o gasto de la población más pobre y más rico para el año 2002. En este sentido, tal como se observa en el cuadro 2, el 10% de la población más pobre participó apenas del 0.3% del ingreso o gasto nacional (casi nada), mientras que el 10% más rico de la población participó del 47.2% del ingreso o gasto nacional (cerca de la mitad), generando una brecha entre ricos y pobres del 47.17% en la distribución del ingreso¹³. Cuando se hace referencia al 20% de la población más pobre y más rico, la desigualdad en la distribución del ingreso aumenta significativamente, es decir, aumenta la brecha entre los más ricos y los más pobres: el 20% de la población más pobre apenas participa de un 1.5% del ingreso o gasto nacional, mientras el 20% de la población más rico participa del 63%, aumentando la brecha en la distribución del ingreso a 61.5%.

¹³ Según el enfoque de la desigualdad distributiva de la CEPAL (2003), el decil más rico captó en Bolivia el 41% de los ingresos el año 2002, nivel que está por encima del promedio del decil más rico de los países América Latina (36.1%).

Cuadro 2
Bolivia: Distribución del ingreso desde la perspectiva
de la razón de Kuznets

	10% más pobre	10% más rico	20% más pobre	20% más rico
PNUD (IDH 2007-2008)	2002 = 0.3%	2002 = 47.2%	1.5%	63%
CEPAL (2003)		1989 = 38.2% 2002 = 41% Promedio América Latina = 36.1%		
CEDLA (2009)			3.7%	58.5%
PNUD (2010)			1970 - 74 = 4%	1970 - 74 = 59%
Inf. Nal. Desa. Humano Bolivia			2007 = 2%	2007 = 60%

Fuente: Elaboración propia.

Es importante señalar que la relación entre el 10% más rico respecto del 10% más pobre de la población es de 168.1, es decir, los ingresos de los más ricos superan 168 veces el ingreso de los más pobres, el mismo que disminuye a 42 veces cuando se toma en cuenta al 20% más rico respecto del 20% más pobre de la población boliviana. Finalmente, es de resaltar el planteamiento de la CEPAL (2003: 74), en sentido de que los datos expuestos para el decil más rico permiten verificar que la abultada participación de este grupo es uno de los rasgos más característicos de la concentración del ingreso en Bolivia.

Según el Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA, 2009), Bolivia es uno de los países más desiguales de la región, donde el quintil (20%) más rico se apropia del 58.5% de la masa total de ingresos frente al 3.7% al que accede el 20% más pobre (cuadro 2). Esta desigualdad distributiva lleva a que el 20% más rico reciba 14 veces más que el 20% más pobre. Esta cifra sería más alta en ciudades como Santa Cruz (30 veces) y La Paz (18 veces); reduciéndose en ciudades como Cochabamba y Potosí (12 veces), siendo baja en la ciudad de El Alto, por la concentración de sus ocupados en puestos de trabajo menos calificados.

Finalmente, según el Informe Nacional sobre Desarrollo Humano (PNUD, 2010), la desigualdad en la distribución del ingreso en Bolivia ha

aumentado entre el período 1970-1974 y 2007, cuando se hace referencia al 20% de la población más pobre y más rico, es decir, aumentó la brecha entre los más ricos y los más pobres: el 20% de la población más pobre participaba entre 1970 y 1974 de un 4% del ingreso o gasto nacional y en el 2007 solo lo hacía con el 2%, mientras el 20% de la población más rico que participaba del 59% entre 1970 y 1974, el año 2007 aumentaba su participación a un 60%.

Las anteriores desigualdades entre los más ricos y los más pobres de la población boliviana también pueden reflejarse a través del *coeficiente de Gini*. Según UDAPE (2009) y el INE (2012), el índice de Gini para el año 2009 fue de 0.50, menor que los que se tenían registrados en los años 2005 (0.60) y 1996 (0.60), significando que el 2009 hubo una disminución en la desigualdad de la distribución del ingreso con respecto al período 1996-2005, tal como se ilustra en el cuadro 3. El referido indicador sufre variaciones cuando se analiza a nivel de las áreas urbana y rural, observándose que la desigualdad en la distribución del ingreso es mayor en el área rural que en el área urbana.

Cuadro 3
Bolivia: Distribución del ingreso desde la perspectiva
del coeficiente de GINI

Años	Bolivia	Por áreas	
		Área urbana	Área rural
1996	0.60	0.51	0.61
2005	0.60	0.54	0.66
2007	0.56	0.51	0.64
2008	0.53	0.48	0.56
2009	0.50	0.45	0.53

Fuente: Elaboración propia, con base a UDAPE (2009) e INE (2012)

El índice de Gini en el área urbana fue de 0.45 el 2009, mucho menor que el registrado el 2005 (0.54), y también menor que el registrado en 1996 (0.51), lo que significa que en 13 años ha existido un leve mejoramiento en la distribución del ingreso en el área urbana o que el nivel de concentración del ingreso ha sido menor. El índice de Gini en el área rural fue 0.53 el 2009, mucho menor que el registrado el 2005 (0.66) y menor también respecto a 1996 (0.61), lo que significa que en el período 1996-2009 mejoró la

distribución del ingreso en el área rural o que disminuyó la concentración del ingreso más que en el área urbana.

4. CONSIDERACIONES FINALES

De lo expuesto anteriormente, queda evidente que las estadísticas muestran, por un lado, altos porcentajes de personas afectadas por la incidencia de pobreza y sobre todo por la incidencia de pobreza extrema, tanto a nivel de país como por áreas (principalmente del área rural), así como a nivel de la población indígena; por otro lado, las estadísticas también muestran altos niveles de desigualdad en la distribución de los ingresos, tanto entre la población más pobre y más rica de Bolivia (medido con la razón de Kuznets) como a nivel de la población en general (medido con el coeficiente de Gini).

A pesar de los resultados anteriores, son importantes los esfuerzos que se vienen realizando desde el 2006 en Bolivia, con más éxito en la reducción de la incidencia de pobreza y la incidencia de pobreza extrema (fundamentalmente en el área rural), que en la mejora de la distribución del ingreso. Estos relativos logros, que corresponden en general al período 2006-2009, coincide con el cambio en la forma del Estado boliviano (denominado Estado Nacional Productivo), en cuyo marco se han aplicado una serie de transferencias de recursos estatales a favor de sectores marginados y excluidos históricamente, como la Renta Dignidad a personas de la tercera edad, el bono Juancito Pinto a niños de primero a octavo de primaria de escuelas públicas, ampliación en la cobertura del desayuno escolar gratuito para estudiantes de escuelas y colegios públicos, y el bono Juana Azurduy de Padilla en beneficio del binomio madre-niño.

Si bien la sostenibilidad de las anteriores transferencias están sujetas a recursos de las empresas estratégicas bolivianas, sin embargo se considera que son necesarias para disminuir la pobreza y mejorar la distribución del ingreso entre la población boliviana, algo que no se lo hizo en el período correspondiente a gobiernos de corte neoliberal (1985-2005). Por supuesto que ello debe fortalecerse con aumentos significativos en la inversión social y con políticas que promuevan la mejor integración de las personas de bajos

recursos al aparato productivo, a fin de superar los problemas de subempleo y precariedad (empleo informal) que todavía caracteriza al mercado laboral boliviano. En esta perspectiva, también es importante que los pueblos indígenas, que son los más pobres y presentan los peores indicadores socioeconómicos, tengan mayor reconocimiento cultural y acceso a instancias decisorias, algo que en la actualidad se están dando en el escenario político boliviano.

Finalmente, debe quedar claro que a pesar del anterior panorama relativamente optimista en cuanto a la disminución de la pobreza y la leve mejora en la distribución del ingreso, principalmente en el marco del Estado Nacional Productivo, las estadísticas también muestran un panorama relativamente pesimista acerca del cumplimiento del primer objetivo del Milenio, que es erradicar la pobreza extrema y el hambre, que a nivel de meta implica reducir a la mitad (del 40.4% en 2001 al 24.1% en 2015), el porcentaje de personas cuyos ingresos sean inferiores a un dólar por día. Por tanto, en Bolivia queda mucho por trabajar en marcos institucionales y políticas públicas de carácter estructural, que permitan que el poco, moderado o mucho crecimiento de la producción, acabe satisfaciendo necesidades de alimentación, vestimenta, salud, educación, vivienda, recreación, acceso a la cultura, etc., principalmente de la población que menos participa de los ingresos generados y de aquella población que tiene ingresos bajos que no le permite satisfacer necesidades básicas, tomando en cuenta que la satisfacción de las mismas constituye un elemento fundamental para funcionar socialmente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alarcón, Diana. 2001. *Medición de las condiciones de vida*. Documento de Trabajo del Instituto Interamericano para el Desarrollo Social (INDES). Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Serie Documentos de Trabajo I-21, Págs. 1-31.

Álvarez Leguizamón, Sonia. 2005. *Introducción*. En “Trabajo y producción de la pobreza en América Latina y El Caribe”, CLACSO, Págs. 19-53.

Banco Mundial. 2006. *Informe sobre el desarrollo mundial 2006: equidad y desarrollo*. Washington DC., Págs. 1-26.

Barba, Carlos. 2006. *Regímenes de bienestar, producción y reproducción de pobreza: una estrategia para estudiar América Latina*. Págs. 1-41.

Barja, Gover et al. 2000. *Quince años de reformas estructurales en Bolivia: sus impactos sobre la inversión, crecimiento y equidad*. CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL. 2003. *Manifestaciones multidimensionales de la pobreza (Sección C); La desigualdad distributiva a inicios del nuevo milenio (Sección D)*. En “Capítulo I: pobreza y distribución del ingreso”, Págs. 68-80.

De Ferranti, David et al. 2000. *Desigualdad en América Latina y El Caribe: ¿ruptura con la historia?* Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y El Caribe, Resumen Ejecutivo, Págs. 1-24.

Farah H. Ivonne. 1990. *Las transformaciones de la pobreza*. Universidad Mayor de San Andrés, Carrera de Sociología, La Paz, Bolivia, Págs. 1-52.

Feres, Juan Carlos; Mancero, Xavier. 2001. *Enfoques para la medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura*. CEPAL, División de Estadística y Proyecciones Económicas, Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos, N° 4, Santiago de Chile, Págs. 1-46.

Filgueira, Carlos; Peri, Andrés. 2004. *América Latina: los rostros de la pobreza y sus causas determinantes*. CEPAL, Serie Población y Desarrollo, N° 54, Santiago de Chile, Págs. 1-20.

Giusto Téllez, José Manuel. 2010. *Posibles explicaciones de la desigualdad*. En Clase 1: Discusión teórico-conceptual de la noción de desigualdad. CLACSO, Curso 1002: Estudios sobre Desigualdad en América Latina y El Caribe. Págs. 1-4.

Green, Duncan. 2008. *Capítulo I: Introducción al mundo desigual*. En Green, Duncan (Compilador), “De la pobreza al Poder: ¿cómo pueden cambiar el mundo ciudadanos activos y estados eficaces?”, 1ª edición, Intermón Oxfam, Págs. 1-18.

Øyen, Else. 2002. *Producción de pobreza: un enfoque diferente para comprender la pobreza*. Comparative Research Programme on Poverty (CROP), International Social Science Council, Noruega, Págs. 1-14.

PNUD. 2007. *Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008*. La lucha contra el cambio climático: solidaridad frente a un mundo dividido. Indicadores del Desarrollo Humano, Cuadro 15: desigualdad de ingresos y gastos, Nueva York, EE.UU., Págs. 283-286.

PNUD. 2010. *Informe sobre Desarrollo Humano en Bolivia. Los cambios detrás del cambio: desigualdades y movilidad social en Bolivia*. 2ª Edición, ISBN 978-99954-711-3-2, La Paz, Bolivia.

Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE). 2009. *Dossier de estadísticas sociales y económicas*. Vol. 19, La Paz.

Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE). 2010. *Dossier de estadísticas sociales y económicas*. Vol. 20, La Paz.

MERCADO DE VALORES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN BOLIVIA

SANTIAGO ZEGADA E.¹

RESUMEN

Este artículo presenta un análisis empírico de la relación entre el mercado de valores y el crecimiento económico en Bolivia durante el período 1994 – 2010. Utilizando series temporales de indicadores del desarrollo del mercado de valores e indicadores de crecimiento económico, se han realizado pruebas de causalidad de Granger basadas en modelos de Vectores Auto-regresivos. Los resultados obtenidos no apoyan la perspectiva de que el mercado de valores contribuye al crecimiento económico. De manera general se concluye que el mercado de valores es aún demasiado pequeño e ilíquido para influir en el crecimiento económico del país. Esto no implica que el mercado de valores boliviano deba ser desestimado como un medio de promover el crecimiento económico sino, más bien, parece sugerir la presencia de un umbral mínimo en términos de tamaño, liquidez y alcance para que el mercado de valores sea capaz de influir en la economía del país.

Palabras Clave: Bolivia, Mercado de Valores, Crecimiento Económico.

¹ Ingeniero de Producción. Maestría en Ingeniería Financiera.

INTRODUCCIÓN

En las últimas décadas se ha llevado a cabo mucha investigación orientada a analizar la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. Mientras estudios teóricos se han enfocado en las funciones de los sistemas financieros y cómo éstas pueden contribuir a la innovación tecnológica y a la acumulación del capital generando crecimiento económico, estudios empíricos se han enfocado en analizar el impacto del desarrollo financiero en el crecimiento económico utilizando diferentes técnicas econométricas. Mientras que los primeros estudios empíricos utilizaron datos de varios países y se enfocaron principalmente en la correlación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico concluyendo que están muy relacionados, estudios más recientes se han enfocado en el tema de causalidad utilizando series temporales de países individuales. Éstos últimos han mostrado que la relación entre desarrollo financiero y crecimiento económico no es homogénea de un país a otro, resaltando la importancia de evaluar de manera individual esta relación para cada país.

En el caso de Bolivia, existen estudios que han evaluado la relación entre el desarrollo del sector financiero en general y el crecimiento económico, enfocándose principalmente en la profundidad del sistema financiero (ver por ejemplo Morales (2007) y Gutiérrez, Yujra & Quelca (2009)); sin embargo la relación entre el mercado de valores y el crecimiento económico está aún inexplorada. El objetivo de este estudio es evaluar la relación empírica entre el mercado de valores y el crecimiento económico en Bolivia contribuyendo al debate académico alrededor de este tema.

El mercado de valores boliviano comenzó a tomar forma a fines de los años 70 cuando se estableció la base legal para su funcionamiento. La Bolsa Boliviana de Valores (BBV), que es actualmente la única bolsa de valores en el país, fue creada como sociedad anónima sin fines de lucro en 1979; sin embargo, no comenzó a operar sino hasta 1989 con valores emitidos por el Banco Central de Bolivia. El sector privado inició su participación en la BBV en 1991 emitiendo bonos convertibles en acciones y bonos de corto plazo. Actualmente, los valores emitidos en la BBV son de dos tipos: de renta fija y

de renta variable. Mientras los primeros incluyen bonos, depósitos a plazo fijo y pagarés, entre otros, los segundos están compuestos por acciones ordinarias y preferenciales y por cuotas de participación en fondos de inversión. Hasta 2010 habían 82 instituciones emisoras registradas en la BBV de las cuales 37 habían emitido acciones; de los \$us. 3.900 millones negociados de enero a diciembre de 2010, 68% correspondían a depósitos a plazo fijo, 23% a bonos y sólo 0,27% a acciones.

En el contexto latinoamericano, a fines de 2009, la capitalización del mercado de acciones de la BBV fue una de las más bajas de la región con un valor de alrededor de \$us. 2.800 millones, seguido sólo por Costa Rica y Uruguay mientras que las más altas fueron las de Brasil, México y Argentina con capitalizaciones de mercado de \$us. 1.339.000 millones, 665.000 millones y 574.000 millones respectivamente. En términos del monto negociado de instrumentos de renta fija, durante 2009 la BBV fue una de las bolsas con mejor desempeño en la región con un valor negociado de \$us. 2.166.000 millones, superado sólo por las bolsas de Buenos Aires, Santiago y Colombia (Federación Iberoamericana de Bolsas, 2010).

En la siguiente sección se presenta una perspectiva general del mercado de valores boliviano seguido de breves antecedentes del crecimiento económico en Bolivia. En la sección 4 se presenta una revisión bibliográfica de estudios teóricos y empíricos de la relación entre el crecimiento económico y el desarrollo financiero. La sección 5 presenta la evaluación empírica entre indicadores de crecimiento económico y de desarrollo del mercado de valores boliviano mediante la estimación de modelos econométricos. En la sección 6 se presenta un breve resumen y las conclusiones.

2. EL MERCADO DE VALORES BOLIVIANO

El mercado de valores boliviano opera en el marco de la Ley del Mercado de Valores No. 1834, bajo supervisión y regulación de la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI) y está constituido por la Bolsa Boliviana de Valores, las Agencias de Bolsa, la Entidad de Depósito de Valores de Bolivia, emisores e inversionistas. Las actividades de compra-venta de

valores están organizadas principalmente alrededor de la BBV, que es la única bolsa de valores oficialmente establecida en el país.

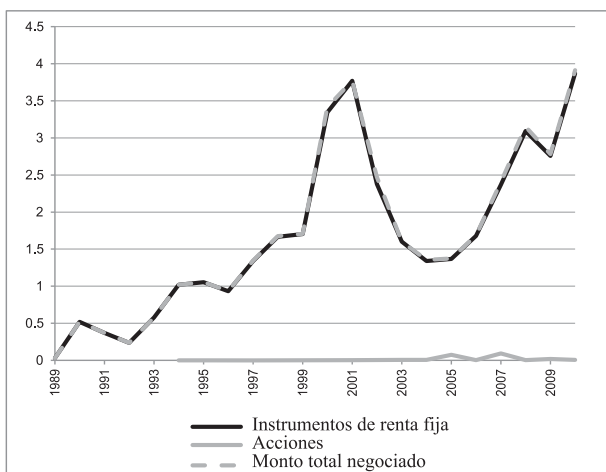
La Comisión Nacional de Valores autorizó el funcionamiento de la BBV el 17 de octubre de 1989. Las primeras transacciones en la bolsa fueron la compraventa de Certificados de Depósito Negociables emitidos por el Banco Central de Bolivia (BCB) llevadas a cabo el 20 de octubre de ese año. Paulatinamente se fueron introduciendo diferentes instrumentos de inversión, como certificados de crédito fiscal negociables, bonos convertibles en acciones, bonos de corto plazo, pagarés, depósitos a plazo fijo y bonos bancarios. En 1994 dos instituciones financieras, el Banco Boliviano Americano y BISA Leasing, fueron las primeras instituciones en registrar y negociar acciones en la BBV.

En 1997 la Comisión Nacional de Valores fue reemplazada por la Superintendencia de Valores que estaría a cargo de la supervisión de este mercado (Bolsa Boliviana de Valores, 2006b). El año siguiente, en 1998, se aprobó la Ley del Mercado de Valores No. 1834, con el objetivo regular y promover un mercado de valores eficiente y transparente y regular el funcionamiento y las actividades de la Superintendencia de Valores (Gaceta Oficial de Bolivia, 1998). Esta ley contribuyó al desarrollo del mercado de valores al establecer incentivos impositivos para emisores e inversores, al ampliar el tipo de empresas emisoras y al autorizar la participación de inversores y valores extranjeros (Bolsa Boliviana de Valores, 2006b). El año 2000 se aprobó la Ley de Reactivación Económica No. 2064, que modificó algunos aspectos de la Ley No. 1834. El cambio más relevante fue la ampliación del tipo de empresas autorizadas a emitir valores, de manera que se incluyeron sociedades de responsabilidad limitada, asociaciones mutuales y cooperativas (Gaceta Oficial de Bolivia, 2000). En 2003, en un intento por integrarse a las bolsas de valores de la región, la BBV se unió a la Federación Iberoamericana de Bolsas. En Abril de ese mismo año se creó la Entidad de Depósito de Valores de Bolivia que comenzó a funcionar en su totalidad recién en 2005.

Los montos negociados en la BBV de 1989 a 2010 se pueden ver en la figura 1. Los instrumentos de renta fija representan la mayor parte del monto

total negociado. Nótese, además, que desde su introducción en 1994, las acciones de empresas han representado una porción muy pequeña del total negociado, alcanzando un máximo de 3,69% en 2002 con un valor de \$us. 72 millones (Bolsa Boliviana de Valores, 2006c).

Figura 1
Montos negociados en la BBV por año en miles de millones de \$us.



Fuente: Elaboración propia con base en Bolsa Boliviana de Valores (2006c), Bolsa Boliviana de Valores (2006a), Bolsa Boliviana de Valores (2007), Bolsa Boliviana de Valores (2008), Bolsa Boliviana de Valores (2009), Bolsa Boliviana de Valores (2010a).

Los montos negociados por tipo de instrumento en 2010 se presentan en el cuadro 1. El monto total negociado ese año llegó a su nivel más alto alcanzando \$us. 3.915 millones, mostrando un incremento de 40,7% con respecto al año previo (Bolsa Boliviana de Valores, 2010a). Nótese que los depósitos a plazo fijo representan más del 68% del total negociado ese año. Esta diferencia con relación a los demás instrumentos ha estado presente desde la introducción de DPFs en 1993, año en que representaban el 54% del total negociado (Bolsa Boliviana de Valores, 2010a), y puede deberse a dos factores: primero, que los depósitos a plazo fijo son principalmente emitidos por bancos y otras instituciones financieras; estos componen el mayor grupo de instituciones

emisoras en la BBV (representan cerca del 40% de las instituciones registradas) y, segundo, que los depósitos a plazo fijo son instrumentos de inversión más comunes y con los que los inversores suelen estar más familiarizados.

Cuadro 1
Montos negociados en 2010 por tipo de instrumento

	Monto Total	
	en \$us	% del total
Renta Fija		
Bonos bancarios	39.124.090	1,00%
Bonos a largo plazo	324.933.043	8,30%
Bonos municipales	649.822	0,02%
Bonos del tesoro	513.505.008	13,12%
Cupones de bonos	31.365.532	0,80%
Depósitos a plazo fijo	2.677.919.641	68,40%
Notas del Tesoro	195.643.736	5,00%
Pagarés	18.158.424	0,46%
Títulos de deuda	64.903.530	1,66%
Pagarés para PyMEs	4.796.242	0,12%
<i>Subtotal</i>	3.870.999.068	98,87%
Renta Variable		
Acciones	11.333.056	0,29%
Cuotas de part. en fondos de inversión	32.890.734	0,84%
<i>Subtotal</i>	44.223.790	1,13%
TOTAL	3.915.222.858	100,00%

Fuente: Elaboración propia con base en Bolsa Boliviana de Valores (2010a).

Hasta 2010 existían 60 emisores que participaban del mercado de instrumentos de renta fija. El monto total negociado en este mercado incrementó de casi \$us. 30 millones en 1989, que en este año representaba el 100% del total negociado, a \$us. 3.871 millones en 2010, representando el 98,97%. A fines de 2010 el monto total vigente de instrumentos de renta fija fue de \$us. 5.011 millones (excluyendo depósitos a plazo fijo que representaron el 68% del monto total negociado ese año) (Bolsa Boliviana de Valores, 2010a)². El monto total negociado en instrumentos de renta fija incrementó en un 40,4% con respecto al año anterior y alcanzó el mayor

² Valores calculados a partir de datos de la base de datos estadísticos de la BBV y utilizando tasas de cambio al 31 de diciembre de 2010.

monto registrado en la historia de la BBV. De acuerdo con datos de la Federación Ibero-Americana de Bolsas, la BBV fue la cuarta más grande de América Latina en términos del monto total negociado de estos instrumentos.

Con respecto al mercado de acciones de empresas, la capitalización de mercado en 2010 fue de \$us. 3.364 millones correspondientes a 36 instituciones emisoras. Las compañías petroleras representaron más del 60% de la capitalización de mercado, seguidas por compañías de electricidad e instituciones bancarias que representaron 14,5% y 12% de la capitalización de mercado respectivamente (ver cuadro 2).

Cuadro 2
Capitalización del Mercado de Acciones a 2010

Sector	Capitalización en \$us	% del total
Agro-industria	4.382.367	0,13%
Bancos	404.509.202	12,02%
Compañías Eléctricas	487.782.606	14,50%
Fondos Financieros	21.710.407	0,65%
Industrias	172.872.075	5,14%
Compañías petroleras	2.070.521.636	61,55%
Servicios Financieros	6.311.131	0,19%
Compañías de Seguros	84.879.208	2,52%
Servicios	9.010.388	0,27%
Transporte	102.010.745	3,03%
TOTAL	3.363.989.765	100,00%

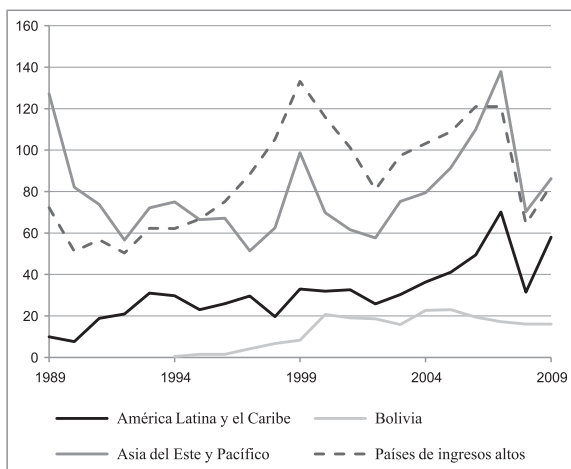
Fuente: Elaboración propia basada en Bolsa Boliviana de Valores (2010a).

A pesar de que la capitalización del mercado de acciones como porcentaje del PIB creció de 0,4% en 1994 a 16,1% en 2009, siempre se mantuvo por debajo de la media de la región de América Latina y el Caribe, cuya capitalización de mercado promedio fue de 30% y 58% del PIB en esos años (The World Bank, 2010). El tamaño reducido del mercado de acciones en Bolivia puede ser el reflejo de tres circunstancias. Primero, la negociación de acciones en la BBV es relativamente reciente y no se han consolidado aún como instrumentos regulares de inversión. Segundo, la mayor parte de las empresas bolivianas son pequeñas, familiares y no están registradas en la

BBV, lo que hace que la cantidad de empresas emisoras de acciones sea muy reducida y no represente al conjunto de empresas bolivianas. Esta situación es mucho más crítica si se considera el gran tamaño de la economía informal en Bolivia. Finalmente, es muy común que las acciones de empresas sean negociadas directamente entre vendedor y comprador, y no a través de la BBV.

En comparación con mercados de acciones en la región de América Latina y el Caribe, la capitalización de mercado en Bolivia siempre se mantuvo por debajo del promedio. A su vez, como se puede ver en la figura 2, los mercados de acciones de la región latinoamericana y caribeña son más pequeños que sus contrapartes en países de Asia del Este y el Pacífico y en países de ingresos altos. Se puede notar que la más reciente crisis financiera ha tenido un importante impacto en el tamaño de los mercados de acciones. Sin embargo, si bien los mercados de acciones de América Latina y el Caribe, de Asia del Este y el Pacífico y de países de ingresos altos se redujeron en 55%, 49% y 47% respectivamente de 2007 a 2009, el mercado de acciones boliviano se redujo sólo en un 7% durante el mismo periodo.

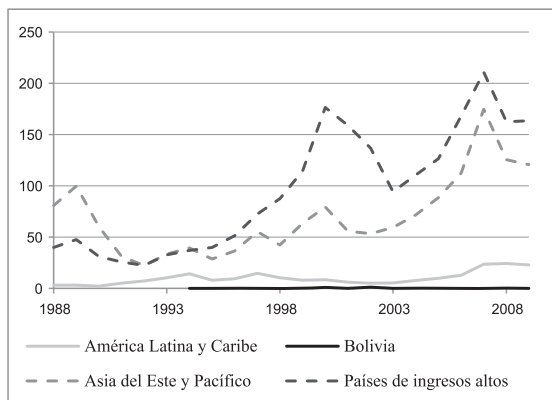
Figura 2
Capitalización de Mercado como % del PIB.



Fuente: Elaboración propia basada en The World Bank (2010).

El monto negociado en el mercado de acciones de la BBV en 2010 fue de sólo \$us. 11,3 millones de los cuales \$us. 0,58 millones fueron vendidos en acciones judiciales y \$us. 10,7 millones en negociaciones regulares. La liquidez del mercado de acciones en términos de monto total negociado como porcentaje del PIB fue de 0,014% en 2009, un valor extremadamente bajo en comparación al promedio de América Latina y el Caribe que durante ese periodo alcanzó una liquidez del 23% del PIB. A su vez, la liquidez del mercado de acciones en América Latina y el Caribe es muy baja en comparación con la de los mercados de acciones de países de Asia del Este y el Pacífico y de países de ingresos altos, que alcanzaron valores del 120% y del 163% del PIB respectivamente (ver figura 3).

Figura 3
Montos negociados en acciones como % el PIB.



Fuente: Elaboración propia basado en The World Bank (2010) e Instituto Nacional de Estadística (2011).

En resumen, a pesar de que el mercado de instrumentos de renta fija en Bolivia parece estar bien desarrollado en el contexto latinoamericano, tiene la debilidad de que gran parte de estos instrumentos corresponde a depósitos a plazo fijo emitidos principalmente por instituciones financieras. Por otro lado, los mercados de acciones en América Latina y el Caribe son más pequeños e ilíquidos que los mercados en países de ingresos altos y en países de Asia del

Este y el Pacífico. En este contexto, el mercado de acciones en Bolivia está particularmente subdesarrollado en términos de tamaño y, especialmente, en términos de liquidez.

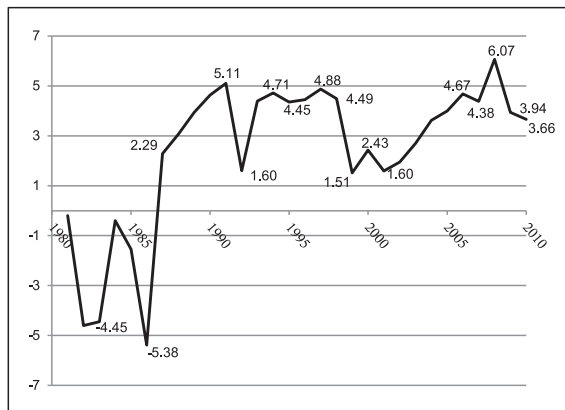
Finalmente, con respecto a los emisores de la BBV, si bien se incrementaron considerablemente desde la creación de la BBV, si se la compara con la cantidad de empresas registradas en Bolivia y, más aún, considerando que la economía informal en Bolivia es considerada una de las más grandes en América Latina³, los emisores actuales representan un sector muy reducido de la economía.

3. BREVES ANTECEDENTES DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN BOLIVIA

Bolivia es uno de los países más pobres de América Latina (Mercado, Leitón, & Chacón, 2005). Su economía se basó históricamente en la extracción y la exportación de recursos naturales con poco o ningún grado de transformación, desde plata y estaño hasta petróleo y, más recientemente, gas natural y soya, sin contribuir al desarrollo tecnológico y demandando mano de obra poco calificada. Por esta razón ha sido descrita como una economía de base estrecha caracterizada por la concentración de la mayor parte del ingreso en sectores que generan cantidades limitadas de empleo. La mayor parte de la población que realiza actividades económicas es auto-empleada y se estima que el sector informal genera más del 50% del empleo urbano (Gray, Aranibar, Archondo, & Wanderley, 2005; Evia, Pacheco, & Quispe, 2010). El país experimentó con diversas políticas económicas en distintos momentos de su historia, desde la nacionalización a la privatización, capitalización y, más recientemente, nacionalización nuevamente, manteniendo empero bajas tasas de crecimiento económico (figura 4).

³ Según Evia, Pacheco & Quispe (2010) el sector informal en Bolivia contribuye el 22,1% del PIB. Los mismos autores mencionan que hay estudios que estiman una contribución aún más alta del sector informal al PIB, llegando hasta el 68% en 2002 – 2003 (ver Schneider (2006)).

Figura 4
Tasa de crecimiento del PIB (%)



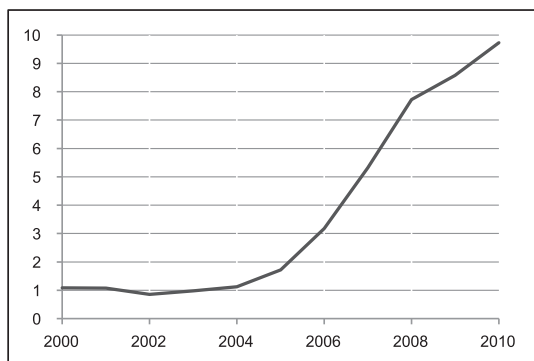
Fuente: Elaboración propia basada en Instituto Nacional de Estadística (2011).

Entre 1980-2010 se pueden distinguir dos periodos con un desempeño económico relativamente positivo. El primero, durante el primer gobierno de Gonzalo Sánchez de Lozada (1993 - 1997) en el cual se implementaron medidas liberalizadoras de la economía llamadas *reformas de segunda generación*, profundizando las medidas de reforma neoliberal implementadas durante el gobierno de Víctor Paz Estenssoro (1985 - 1989). Las más relevantes fueron la capitalización de empresas estatales (que privatizó las más importantes empresas públicas), la reforma del sistema de pensiones (que cambió el sistema de pensiones de reparto por uno de capitalización individual) y la Participación Popular (que inició un proceso de descentralización estatal otorgando recursos a los gobiernos municipales estableciendo además mecanismos para facilitar la participación y control ciudadano en este nivel).

La economía durante este periodo tuvo un desempeño positivo. Las reservas internacionales alcanzaron \$us. 1.000 millones, la inflación se mantuvo en niveles bajos, la tasa de crecimiento promedio anual del PIB fue de 4,6% mientras que el PIB per cápita se incrementó en un promedio de 1,6% (UDAPE, 1998).

El segundo periodo con desempeño económico positivo fue de 2005 a 2010 en el que la tasa de crecimiento promedio anual del PIB fue de 4,5% (figura 4) y las reservas internacionales alcanzaron niveles sin precedentes en la historia económica reciente de Bolivia (figura 5). A partir del nombramiento de Evo Morales como presidente, el gobierno llevó adelante diversas medidas orientadas a la nacionalización de la economía, revirtiendo el proceso de liberalización económica introducido en los años previos. La medida más importante fue la nacionalización de los Hidrocarburos mediante el decreto del 1^o de Mayo de 2006. Con este decreto, todas las empresas involucradas en la producción de petróleo y gas natural fueron obligadas a pasar toda su producción a Yacimiento Petrolíferos Fiscales Bolivianos, que se encargaría de asumir la industrialización, comercialización interna y exportación. Por otro lado, las empresas capitalizadoras tuvieron que vender la cantidad de acciones necesarias para que YPFB controlara al menos el 50% más 1 de las acciones (ECLAC, 2007; Gaceta Oficial de Bolivia, 2006). Las demandas por cambios estructurales en el Estado como respuesta a las continuas crisis políticas en el país llevaron a establecer un Asamblea Constituyente en agosto de 2006 que elaboró una nueva Constitución Política del Estado aprobada en referéndum en 2009.

Figura 5
Evolución de las reservas internacionales en miles de millones de \$us.



Fuente: Elaboración propia con base en Banco Central de Bolivia (2011)

El crecimiento económico más reciente y el incremento de los niveles de reservas internacionales abrieron la posibilidad de implementar proyectos orientados a la reducción de la pobreza. El gobierno de Evo Morales incrementó el gasto en programas sociales promocionando la salud y la educación con las utilidades del sector de hidrocarburos. Se establecieron programas como el Bono Juancito Pinto otorgado a niños inscritos en la escuela como incentivo para continuar sus estudios; el Bono Juana Azurduy de Padilla para madres sin seguro médico incentivando que busquen atención médica; y la Renta Dignidad que consiste en un pago anual a personas mayores de 60 años. Sin embargo, aún no es posible evaluar el impacto real de estos programas en la calidad de vida y la reducción de la pobreza (Weisbrot, Ray, & Johnston, 2009).

4. DESARROLLO FINANCIERO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

Existen diferentes puntos de vista con respecto al papel que juegan los sistemas financieros⁴ en la economía. Como indica Levine (2005), mientras economistas como Schumpeter, Hicks y Miller recalcan que ignorar la relevancia del sector financiero limitaría notablemente nuestra capacidad de entender el crecimiento económico, otros consideran que se ha exagerado su importancia y que, en última instancia, el sistema financiero se adapta al desarrollo y a las necesidades del sector productivo.

En general se distinguen cuatro perspectivas de la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. La primera considera que la oferta lidera a la demanda, es decir, que el desarrollo financiero contribuye al crecimiento económico. La segunda considera que el desarrollo financiero sigue al crecimiento económico y responde a las necesidades del sector real. La tercera es que el crecimiento económico y el desarrollo financiero tienen una relación de causalidad mutua y, la cuarta, que no existe relación alguna entre ambos. (Apergis, Filippidis, & Economidou, 2007; Graff, 1999).

⁴ En este artículo, el sistema financiero se entiende como el sistema que permite la transferencia de dinero entre prestamistas y prestatarios, que incluye una amplia gama de instituciones financieras, mercados, servicios, transacciones, regulaciones y prácticas.

Como señalan Merton & Bodie (1995), la principal función de los sistemas financieros es la asignación de recursos económicos a través del espacio y el tiempo en un medio incierto. Esta función central fue dividida por Levine (2005) en cinco funciones básicas: (1) producir información acerca de posibles oportunidades de inversión y asignar capital, (2) monitorear inversiones y ejercer control corporativo, (3) facilitar la diversificación y el manejo del riesgo, (4) crear fondos comunes y movilizar ahorros y (5) facilitar el intercambio de bienes y servicios. Levine sostiene que estas funciones contribuyen al crecimiento económico a través de la acumulación de capital: los sistemas financieros contribuyen a la acumulación de capital redistribuyendo ahorros a tecnologías productoras de capital o alterando las tasas de ahorros; y la innovación tecnológica: los sistemas financieros alteran la tasa de innovación tecnológica.

En cuanto a los estudios empíricos que analizan la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico, éstos pueden ser organizados en tres categorías dependiendo del tipo de datos que utilizan: (1) estudios a través de países, (2) estudios de series de tiempo y (3) estudios de panel.

Los primeros estudios empíricos llevados a cabo se basaron en datos de diversos países y estuvieron enfocados en estudiar la correlación entre indicadores de desarrollo financiero e indicadores de crecimiento económico. La mayor parte de estos estudios incluye indicadores tanto del nivel de desarrollo de las bolsas de valores como del nivel de desarrollo del sector bancario y están basados principalmente en regresiones de mínimos cuadrados. Si bien estos estudios han sido adecuados para abordar el problema de escasez de información y han servido como aproximación inicial a la relación finanzas-crecimiento, han sido criticados por ignorar la variación de los datos, dar por sentado que el desarrollo financiero genera crecimiento económico (Ang, 2008) y por tender a ignorar las diferencias y particularidades de los países (Ram, 1999 y Arestis & Demetriades, 1997).

Las limitaciones de los estudios a través de países y el hecho de que asumen que la relación finanzas-crecimiento es homogénea de país a país

ignorando la variación temporal de los datos han orientado la investigación hacia estudios de panel y estudios basados en información de países individuales.

Los estudios de panel se han desarrollado como un intento de incorporar las características temporales de los datos a los estudios de varios países. Esto trajo diversos beneficios: a) tener en cuenta tanto las variaciones a través del tiempo así como las variaciones de país a país; b) utilizar variables instrumentales para todos los regresores permitiendo obtener estimados más precisos de la relación finanzas-crecimiento; c) el desarrollo de técnicas que ayudan a evitar sesgos asociados a efectos de países específicos que podrían no ser observados pero estar presentes en estudios de varios países (Levine, 2005); d) controlar efectos específicos temporales y de países, lo que puede evitar sesgos por variables omitidas y que permiten evaluar la relación finanzas-crecimiento, tanto en el largo como en el corto plazo (Yu-Jun, 2007). La principal desventaja de este enfoque es que requiere promediar datos sobre un período de tiempo determinado, normalmente cinco años, lo que puede no ser adecuado para observar la relación finanzas-crecimiento en el largo plazo (Levine, 2003), por lo que se hace dificultoso derivar implicaciones para la elaboración de políticas (Demetriades & Andrianova, 2004).

Por otro lado, los estudios de países individuales han estado basados principalmente en el análisis de series temporales múltiples. Estos estudios permiten hacer un análisis más profundo de la relación finanzas-crecimiento, dado que utilizan datos de países individuales y permiten también conocer la relación causal. A pesar del progreso que significan estos estudios en el análisis de la relación finanzas-crecimiento, también tienen limitaciones. La disponibilidad de datos es un problema particular para este tipo de estudios dado que se necesita información que abarque largos periodos de tiempo para que los resultados sean confiables, principalmente en el caso de países en desarrollo en los que los sistemas financieros son primitivos y los datos disponibles son escasos. La poca disponibilidad de datos también puede causar sesgos ocasionados por la omisión de variables reduciendo la fiabilidad de los resultados. Adicionalmente, los resultados obtenidos son altamente sensibles a los indicadores de desarrollo financiero utilizados y a los períodos

de tiempo analizados, lo que muestra la importancia de escoger cuidadosamente indicadores que reflejen adecuadamente las relaciones que quieren ser estudiadas⁵. Finalmente, Ang (2008) señala también que los resultados obtenidos en los análisis de series temporales pueden ser sensibles a la longitud de los intervalos de tiempo utilizados y a la inclusión de tendencias en la especificación de los modelos econométricos.

5. EL MERCADO DE VALORES Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN BOLIVIA (ANÁLISIS EMPÍRICO)

Este estudio se basa en la estimación de modelos econométricos utilizando series de tiempo del mercado de valores y del crecimiento económico en Bolivia. Existen diferentes enfoques para la modelación de múltiples series temporales: el enfoque de ecuaciones simultaneas, el enfoque ARIMA para múltiples series temporales, el enfoque de corrección de errores y el enfoque de Vectores Auto-regresivos⁶. De entre estos, los modelos de Vectores Auto-regresivos (VAR) han sido preferidos por sus numerosas ventajas. Primero, los modelos VAR, al incluir las variables como endógenas, permiten reconocer múltiples teorías y no necesitan una comprensión precisa de la estructura subyacente de las relaciones entre las variables (Brandt & Williams, 2007). En el contexto de la relación finanzas-crecimiento esto permite no asumir desde un principio que el desarrollo financiero genera crecimiento económico o viceversa. Segundo, si se identifica la presencia de cointegración entre las variables, los modelos VAR pueden ser modificadas en forma de modelos con corrección de errores (VEC) que permiten tomar en cuenta esta relación. Tercero, permiten llevar a cabo pruebas de causalidad, que en el contexto de evaluar la relación finanzas-crecimiento permiten establecer lineamientos para el desarrollo de políticas que promuevan el crecimiento económico. Finalmente, la estimación de modelos VAR es simple en el sentido de que cada ecuación del modelo puede ser estimada de manera individual a través de Mínimos Cuadrados.

⁵ Esta situación se puede ver en diversos estudios realizados con datos de India: Demetriades & Luintel (1996), Bell & Rousseau (2001), Azarmi, Lazar & Jeyapul (2005), Pradhan (2009) y Chakraborty (2010).

⁶ Para una descripción detallada de los diferentes métodos para modelar múltiples series de tiempo ver Brandt & Williams (2007).

Pese a estas ventajas, los modelos VAR están también sujetos a limitaciones. La primera tiene que ver con la naturaleza a-teórica de este tipo de modelos. Dado que no están basados en una teoría económica sólida, cada variable puede ser causa o consecuencia de todas las demás. Segundo, la inclusión de intervalos de tiempo demasiado largos puede causar la pérdida de grados de libertad, lo que puede significar un problema si es que la cantidad de datos es limitada.

Finalmente, los modelos VAR son sensibles a la inclusión o exclusión de variables, por lo tanto, los resultados obtenidos deben ser interpretados con cautela (Lu, 2001). A pesar de estas limitaciones, los modelos VAR son un método muy útil para analizar la relación entre múltiples series de tiempo, por lo que fueron utilizados en este estudio.

Datos y fuentes de información

Para analizar la relación entre el mercado de valores y el crecimiento económico se utilizaron indicadores que intentan reflejar de manera fidedigna el grado de desarrollo del mercado de valores, particularmente, de la Bolsa Boliviana de Valores, que es la única bolsa oficialmente establecida en el país.

Los indicadores utilizados tratan de capturar las particularidades del mercado de valores boliviano y siguen, hasta cierto punto, los indicadores presentados en los Indicadores de Desarrollo del Sector Financiero del Banco Mundial y los distintos indicadores utilizados en la literatura que trata este tema. El periodo de estudio es de 1994, año en el que se introducen acciones a la Bolsa Boliviana de Valores, a 2010; se utilizaron datos trimestrales con el propósito de incrementar el número de observaciones disponibles.

Para medir el nivel de desarrollo del mercado de valores boliviano se utilizaron indicadores de tamaño y liquidez de tres secciones del mercado de valores: El mercado de acciones de empresas, el mercado de instrumentos de renta fija emitidos por el sector público y el mercado instrumentos de renta fija emitidos por el sector privado. Para el mercado de acciones de empresas se utilizó la relación de *Capitalización de mercado al PIB (CM)*, definido como el valor de las acciones registradas dividido por el PIB como indicador de

tamaño⁷; como indicador de liquidez se utilizó la relación del *Valor de acciones negociadas al PIB (VAN)*. Para el mercado de instrumentos de renta fija emitidos por el sector público se utiliza la relación del *Valor registrado de instrumentos de renta fija emitidos por el sector público al PIB (IPR)* como indicador de tamaño y la relación del *Valor total de instrumentos de renta fija negociados emitidos por el sector público al PIB (IPN)* como indicador de liquidez. Finalmente, para el mercado de instrumentos de renta fija emitidos por el sector privado se utiliza la relación del *Valor registrado de instrumentos de renta fija emitidos por el sector privado al PIB (IPvR)* como indicador de tamaño y la relación del *Valor total de instrumentos de renta fija negociados emitidos por el sector privado al PIB (IPvN)* como indicador de liquidez⁸.

Como indicador de crecimiento económico se utiliza el PIB real trimestral per cápita en cuartas diferencias (PIBpc4). El PIB per cápita es ampliamente utilizado en la literatura, se ha observado que está relacionado con medidas de performance económico como la mortalidad infantil y la tasa de alfabetismo en adultos, y ha sido usado por economistas como el indicador preferido para el crecimiento económico (Quah, 2001). El PIB per cápita trimestral es tomado en cuartas diferencias para eliminar los efectos estacionales presentes en la serie. Esto se obtiene al construir una nueva serie sustrayendo al PIB per cápita en $t = n$ el PIB per cápita en $t = n - 4$.

El Producto Interno Bruto trimestral fue obtenido de la base de datos del Instituto Nacional de Estadística y es utilizado en precios básicos para evitar distorsiones por derechos de importación, impuestos al valor agregado y otros

⁷ Dado que el valor de las acciones registradas es una variable de stock y el PIB es una variable de flujo es necesario hacer algunas modificaciones para deflactar y corregir los tiempos. Para esto se utilizó la siguiente ecuación (Beck, Demirgüç-Kunt, & Levine, 1999):

$$CM = \frac{0.5 * \left(\frac{\text{Capitalización de Mercado}_t}{IPC_{a,t}} + \frac{\text{Capitalización de Mercado}_{t-1}}{IPC_{a,t-1}} \right)}{\frac{PIB_t}{IPC_{a,t}}}$$

Donde $IPC_{e,t}$, $IPC_{a,t}$ son los índices de precios al consumidor al final del periodo t y el promedio durante el periodo t respectivamente.

⁸ Un indicador alternativo para el tamaño del mercado de instrumentos de renta fija propuesto por Beck *et al.* (1999) es el valor de instrumentos vigentes emitidos por el sector público y privado al Producto Interno Bruto; sin embargo, no fue posible obtener esta información de la Bolsa Boliviana de Valores.

impuestos indirectos⁹. Los datos para obtener los indicadores del mercado de valores fueron obtenidos del departamento de Desarrollo e Información de la Bolsa Boliviana de Valores.

Estimación de los Modelos Econométricos

Para evaluar la relación entre crecimiento económico y el desarrollo del mercado de valores se estimaron dos tipos de modelos: bivariantes y trivariantes. Los modelos bivariantes consisten en modelos de vectores auto-regresivos en los que las variables analizadas son dos: el indicador de crecimiento económico y un indicador del nivel de desarrollo del sector financiero. Los modelos trivariantes, en cambio, son modelos en los que se incluyen tres variables: una como indicador de crecimiento económico y dos como indicadores de, primero, el nivel de desarrollo del mercado de acciones, segundo, del mercado de renta fija del sector público y, tercero, del mercado de renta fija del sector privado. El uso de modelos bivariantes y trivariantes permite tener una perspectiva más amplia acerca de las relaciones entre diferentes indicadores del desarrollo del mercado de valores y de crecimiento económico. El modelo básico bivariable utilizado es el siguiente:

$$CE_t = v_1 + \sum_{i=1}^p \zeta_{1,i} CE_{t-i} + \sum_{i=1}^p \varphi_{1,i} DMV_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (5.1a)$$

$$DMV_t = v_2 + \sum_{i=1}^p \zeta_{2,i} CE_{t-i} + \sum_{i=1}^p \varphi_{2,i} DMV_{t-i} + \varepsilon_{2t} \quad (5.1b)$$

⁹ El PIB trimestral per cápita fue obtenido dividiendo el PIB trimestral entre la población trimestral, que fue estimada a partir de proyecciones anuales de población de la base de datos *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internacional. La población anual fue convertida en población trimestral siguiendo un procedimiento propuesto por Celi & Cadena (2000) que asume que el crecimiento trimestral de la población es constante entre los años $n-1$ y n . La tasa de crecimiento durante el año n (r_n) se calcula a partir de la siguiente ecuación:

$$r_n = \left(\frac{x_n}{x_{n-1}} \right)^{1/4} - 1$$

Donde x_n y x_{n-1} son la población en los años n y $n-1$ respectivamente.

Donde CE es el indicador de crecimiento económico y DMV es el indicador del desarrollo del mercado de valores. De manera equivalente, el modelo básico trivariable es el siguiente:

$$CE_t = v_1 + \sum_{i=1}^p \zeta_{1,i} CE_{t-i} + \sum_{i=1}^p \phi_{1,i} DMV1_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{1,i} DMV2_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (5.2a)$$

$$DMV1_t = v_2 + \sum_{i=1}^p \zeta_{2,i} CE_{t-i} + \sum_{i=1}^p \phi_{2,i} DMV1_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{2,i} DMV2_{t-i} + \varepsilon_{2t} \quad (5.2b)$$

$$DMV2_t = v_3 + \sum_{i=1}^p \zeta_{3,i} CE_{t-i} + \sum_{i=1}^p \phi_{3,i} DMV1_{t-i} + \sum_{i=1}^p \delta_{3,i} DMV2_{t-i} + \varepsilon_{3t} \quad (5.2c)$$

En este caso $DMV1$ y $DMV2$ son los indicadores del nivel de desarrollo del mercado de acciones (capitalización de mercado y valor de acciones negociadas), del mercado de instrumentos de renta fija emitidos por el sector público (valor de instrumentos públicos registrados y valor de instrumentos públicos negociados) y del mercado de instrumentos de renta fija emitidos por el sector privado (valor de instrumentos privados registrados y valor de instrumentos privados negociados).

Para la estimación de estos modelos se necesita previamente realizar pruebas de raíz unitaria para asegurar que las variables utilizadas sean estacionarias, hacer pruebas de cointegración entre las variables para ver si es necesario utilizar los modelos en su versión de corrección de errores, establecer el número de valores pasados a utilizarse mediante los llamados criterios de información y, finalmente, realizar pruebas de adecuación a los modelos estimados para asegurar que sean apropiados para el análisis. Una vez cumplidos estos requerimientos se procede a realizar pruebas de causalidad de Granger.

Pruebas de raíces unitarias y análisis de cointegración.

Una serie de tiempo se considera estacionaria si sus propiedades estadísticas son constantes en el tiempo. Es decir si su valor esperado, su varianza y su covarianza no cambian con el tiempo (Alexander, 2001).

Además de asegurarse de no hacer regresiones espurias, las pruebas de estacionariedad de las variables utilizadas son importantes porque, en caso de no ser estacionarias, los supuestos para el análisis asintótico de los modelos estimados no serían válidas (Brooks, 2008). De manera general, si una variable no es estacionaria puede ser diferenciada hasta hacerse estacionaria. Una serie de tiempo se dice integrada de orden x o $I(x)$ si tiene que ser diferenciada x veces para convertirse en estacionaria.

Las pruebas de estacionariedad más utilizadas son las pruebas de raíces unitarias. Éstas están basadas en procesos auto-regresivos y pueden ser comprendidos considerando el siguiente modelo auto-regresivo de primer orden de una serie de tiempo y :

$$y_t = \mu + \lambda t + \phi y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5.3)$$

Donde μ es una constante y λ es el coeficiente de la tendencia que puede o no ser incluida en el modelo dependiendo del comportamiento de la serie; ϕ es el coeficiente del valor anterior de la variable y ε_t son los residuos. Hay tres posibles situaciones con relación a ϕ : (1) si $|\phi| < 1$ entonces y_t es una serie estacionaria; (2) si $|\phi| > 1$ entonces y_t es una serie explosiva; y (3) si $|\phi| = 1$ entonces la serie es no estacionaria y se dice que tiene una raíz unitaria (Asterious & Hall, 2007). Las pruebas de raíz unitaria son, entonces, pruebas de hipótesis con la hipótesis nula siendo $|\phi| = 1$ (la serie tiene una raíz unitaria y, por lo tanto, es no estacionaria) contra la alternativa de $|\phi| < 1$ (la serie es estacionaria). Las pruebas de raíces unitarias más importantes son la prueba aumentada de Dickey-Fuller (ADF) y la prueba de Philips-Perron (PP). Estas pruebas están basadas en las primeras diferencias del modelo en la ecuación (5.3):

$$\Delta y_t = \mu + \lambda t + \gamma y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5.4)$$

Donde $\gamma = \phi - 1$. Las pruebas ADF y PP son, entonces, pruebas t para las hipótesis nulas y alternativas de $H_0: \gamma = 0$ (la serie tiene una raíz unitaria y es no estacionaria) y $H_1: \gamma < 0$ (la serie es estacionaria). Los resultados de las pruebas de raíces unitarias se pueden ver en el cuadro 3.

Cuadro 3
Resultados de pruebas de raíz unitaria.

<i>Estad. de Prueba</i>	<i>PIBpc4</i>	<i>CM</i>	<i>VAN</i>	<i>IPN</i>	<i>IPvN</i>	<i>IPR</i>	<i>IPvR</i>
τ_{τ} (PP)	-4,79*	- 1,08	-8,41*	-2,66	-2,15	-8,13*	-7,27*
τ_{μ} (PP)	-4,27*	- 1,78	-8,48*	-2,70	-1,82	-8,00*	-5,88*
τ_{τ} (ADF)	-4,68*	- 1,49	-8,41*	-2,82	-2,13	-2,48	-7,27*
τ_{μ} (ADF)	-4,19*	- 1,92	-8,48*	-2,83	-1,78	-2,48	-5,88*
<i>Estado</i>	Estacionaria	No- Estacionaria	Estacionaria	No- Estacionaria	No- Estacionaria	No- Estacionaria	Estacionaria
τ_{τ} (PP)	-	- 5,29*	-	-12,04*	-8,39*	-21,36*	-
τ_{μ} (PP)	-	- 5,30*	-	-9,57*	-8,46*	-21,48*	-
τ_{τ} (ADF)	-	- 5,95*	-	-8,97*	-3,21***	-14,35*	-
τ_{μ} (ADF)	-	- 5,52*	-	-8,89*	-3,25**	-14,45*	-
<i>Estado</i>	-	Estacionaria	-	Estacionaria	Estacionaria	Estacionaria	-
<i>Orden de Integración</i>	<i>I(0)</i>	<i>I(1)</i>	<i>I(0)</i>	<i>I(1)</i>	<i>I(1)</i>	<i>I(1)</i>	<i>I(0)</i>

Notas: τ_{τ} (PP) y τ_{μ} (PP) representan los valores de los estadísticos de prueba de las pruebas de Philips-Perron para modelos que incluyen una constante y una tendencia y una tendencia, respectivamente; τ_{τ} (ADF) y τ_{μ} (ADF) representan los valores de los estadísticos de prueba de las pruebas Aumentadas de Dickey-Fuller para modelos que incluyen una constante y una tendencia y, una constante, respectivamente; * y ** representan que la hipótesis nula de que la serie tiene una raíz unitaria fue rechazada a niveles de significancia del 1% y 5% respectivamente.

Dos o más series de tiempo están cointegradas si tienen tendencias estocásticas similares. Más formalmente, dos o más series de tiempo son cointegradas de orden y si (1) son integradas del mismo orden x y (2) existe una combinación lineal de estas variables que tiene un orden de integración $x - y$ (Asterious & Hall, 2007). A menos que se evalúe la relación entre sólo dos variables, no es necesario que todas tengan el mismo orden de integración para que estén cointegradas. Como sostienen Harris & Sollis (2003), cuando se considera una mezcla entre más de dos variables de órdenes de integración $I(0)$ e $I(1)$, las variables $I(0)$ puedan jugar un papel crucial en establecer relaciones cointegrantes entre las variables.

La importancia de determinar si existen relaciones cointegrantes radica en que si las variables están cointegradas, el modelo VAR considerará únicamente las relaciones en el corto plazo, y sus tendencias en el largo plazo serían desplazadas a los residuos. Para evitar esta situación se deben estimar los modelos VAR en su representación con corrección de errores (Brandt & Williams, 2007).

Al igual que en el caso del análisis de la estacionaridad de las variables, existen varias pruebas para establecer la presencia de cointegración entre variables. Este estudio se enfocará en la prueba de Johansen dado que supera varios problemas presentes en otras pruebas, particularmente cuando hay más de dos variables involucradas en el análisis.

El método de Johansen está basado en modelos de Vectores Auto-regresivos y puede ser explicado considerando el siguiente modelo VAR(p):

$$y_t = \sum_{i=1}^p A_i y_{t-i} + \varepsilon_t \quad (5.5)$$

Donde y_t es un vector de variables del modelo, A_i es una matriz de los coeficientes de los valores pasados de las variables y ε_t es el vector de residuos. Siguiendo a Harris & Sollis (2003) este modelo puede ser reformulado en su forma de corrección de errores:

$$\Delta y_t = \Gamma_1 \Delta y_{t-1} + \dots + \Gamma_{p-1} \Delta y_{t-p+1} + \Pi y_{t-p} + \varepsilon_t \quad (5.6)$$

Donde $\Gamma_i = -(I - A_1 - \dots - A_i)$, $i = 1, \dots, p-1$, y $\Pi = -(I - A_1 - \dots - A_p)$.

Si las variables en el sistema son integradas de orden 1, cada ecuación en el sistema tiene una variable estacionaria en el lado izquierdo de la ecuación. La matriz Π contiene información acerca de la relación a largo plazo entre las variables y su rango determina el número de relaciones cointegrantes (Asterious & Hall, 2007). El método de Johansen determina el rango de la matriz Π basándose en el hecho de que el rango de una matriz es igual al número de raíces características o eigenvalores diferentes de cero (Enders, 2010).

El uso de este método requiere la estimación de un modelo con corrección de errores, por lo que es necesario determinar la cantidad de valores pasados a utilizar, escoger el modelo adecuado con respecto a la inclusión de una constante y/o una tendencia y determinar el rango de la matriz Π . Éste último paso se realiza calculando las raíces características de Π y calculando el estadístico de prueba de traza (trace test) (Alexander, 2001):

$$Tr = -T \sum_{i=R+1}^n \ln(1 - \hat{\lambda}_i) \quad (5.7)$$

Donde T es el número de observaciones y los términos $\hat{\lambda}_i$ son los valores estimados de las raíces características. Este estadístico de prueba determina el número de vectores cointegrantes determinando el número de raíces características con la hipótesis nula de $H_0: r \leq R$ contra la alternativa de $H_1: r > R$.

La presencia de cointegración entre las variables de este estudio fue probada en función a los resultados de las pruebas de estacionaridad y de los modelos a estimar. Dado que la variable $PIBpc4$ es una variable $I(0)$, no es necesario realizar pruebas de cointegración en los modelos bivariantes (dado que para que exista cointegración entre dos variables es necesario que ambas sean del mismo orden de integración exceptuando si se trata de variables estacionarias) sino solamente en los trivariantes. Los resultados de estas pruebas se presentan en el cuadro 4.

Cuadro 4
Resultados de la Prueba de Cointegración de Johansen

<i>Hipótesis Nula</i>	<i>Hipótesis Alternativa</i>	<i>Estadístico de Traza</i>	<i>Valor-P</i>	<i>Condición</i>	<i>Número real de ecs. cointegrantes</i>
<i>PIBpc4 – CM – VAN</i>					
$H_0:r = 0$	$H_1:r > 0$	261,07*	0,0001	2 ecuaciones cointegrantes ^a	Ninguna
$H_0:r \leq 1$	$H_1:r > 1$	104,71*	0,0001		
$H_0:r \leq 2$	$H_1:r > 2$	1,84	0,1753		
<i>PIBpc4 - IPN – IPR</i>					
$H_0:r = 0$	$H_1:r > 0$	61,33*	0,0000	2 ecuaciones cointegrantes ^a	1 ecuación cointegrante
$H_0:r \leq 1$	$H_1:r > 1$	27,69*	0,0039		
$H_0:r \leq 2$	$H_1:r > 2$	4,18	0,3853		
<i>PIBpc4 – IPvN – IPvR</i>					
$H_0:r = 0$	$H_1:r > 0$	39,12*	0,0179	1 ecuación cointegrante	Ninguna
$H_0:r \leq 1$	$H_1:r > 1$	19,96	0,0550		
$H_0:r \leq 2$	$H_1:r > 2$	7,06	0,1233		

Notas: * indica rechazo de la hipótesis nula al 5%; ^a indica que el número de ecuaciones cointegrantes no corresponde al número real de relaciones cointegrantes debido a la presencia de variables $I(0)$ en la prueba¹⁰.

¹⁰ Cuando se incluyen variables de orden de integración $I(0)$ en las pruebas de cointegración de Johansen, el rango de la matriz Π es mayor debido a que cada variable $I(0)$ forma por sí sola una columna linealmente independiente en la matriz.

Para la estimación de los modelos econométricos, una vez definida la estacionaridad y la presencia de cointegración entre las variables se debe definir el número de valores pasados de cada variable a incluir en los modelos de manera que se asegure que los residuos de los modelos siguen una distribución normal y que son serialmente independientes. Brandt & Williams (2007) señalan que la estimación de modelos VAR y VEC es robusta siempre y cuando los residuos de los modelos no estén correlacionados en el tiempo. La presencia de correlación en los residuos puede indicar la existencia de variables omitidas y el error estimado diferirá del error real. Por otro lado, el hecho de que los residuos no sigan una distribución normal indica que el modelo no representa satisfactoriamente al proceso de generación de datos (Lütkepohl, 2005).

La estimación del número de valores pasados a incluir se realizó estimando modelos con diferentes longitudes de intervalos de tiempo pasados y escogiendo aquellos que arrojaron los criterios de información de Aikaike, Schwartz y Hannan-Quinn más bajos¹¹. Una vez escogidos los modelos más apropiados según los criterios de información se realizaron pruebas de normalidad e independencia serial de los residuos. En caso de no cumplir con estas características se aumentó la longitud de los intervalos de tiempo pasados hasta obtener residuos normales y serialmente independientes.

Un problema adicional con el que se tuvo que lidiar es la estimación de modelos VAR con una mezcla de variables $I(1)$ e $I(0)$. Enders (2010) señala que si dos variables tienen diferentes órdenes de integración, las ecuaciones de regresión que se puedan establecer entre ellas no tienen ningún significado. Éste problema fue abordado utilizando un método alternativo para realizar pruebas de causalidad de Granger propuesto por Toda & Yamamoto (1995). Éste método consiste en determinar el máximo orden de integración de las variables en el modelo, d_{max} , y estimar un modelo VAR de orden $k + d_{max}$, donde k es la longitud de intervalos de tiempo pasados adecuada para el modelo.

¹¹ Las pruebas para determinar la cantidad de valores pasados a incluir en modelos de series temporales intentan establecer un balance entre el ajuste del modelo y su frugalidad. Los criterios de información son pruebas basadas en penalizar la función de verosimilitud de un modelo por el número de parámetros que incluye. A mayor cantidad de parámetros, mayor la penalización. De esta manera, para dos modelos que se ajusten igual de bien a los datos, el más frugal es el que tiene menor penalización y es considerado como el más adecuado. Para una explicación en detalle de los criterios de información ver Brandt & Williams (2007).

Mientras los coeficientes de los últimos d_{max} valores pasados son ignorados, Toda & Yamamoto (1995) muestran que se pueden realizar pruebas de causalidad de Granger con los coeficientes de los primeros k valores pasados en el modelo utilizando pruebas estándar de Wald sin importar el orden de integración de las variables y sin importar que estén o no cointegradas.

A pesar de que este método simplifica el proceso de analizar la relación entre las variables de los modelos, sufre también de una pérdida de poder porque requiere la estimación de modelos deliberadamente sobredimensionados. Por lo tanto se utilizaron únicamente cuando fue necesario o cuando se tuvieron problemas relacionados con un insuficiente número de observaciones para estimar modelos VAR o VEC regulares.

Un resumen de los modelos bivariados y trivariados que fueron estimados se presenta en el cuadro 5.

Cuadro 5
Modelos bivariados y trivariados estimados.

<i>Variables</i>	<i>Modelo</i>	<i>Lags</i>
<i>PIBpc4 – CM</i>	Mezcla de variables $I(0)$ e $I(1)$: - Modelo VAR siguiendo el método TY	6
<i>PIBpc4 – VAN</i>	- Modelo VAR: <i>PIBpc4 – VAN</i> * - Modelo VAR en 1 ^{ras} diferencias: $D(PIBpc4) – D(VAN)$	- 16
<i>PIBpc4 – IPN</i>	Mezcla de variables $I(0)$ e $I(1)$: - Modelo VAR siguiendo el método TY: <i>PIBpc4 – IPN</i>	3
<i>PIBpc4 – IPvN</i>	Mezcla de variables $I(0)$ e $I(1)$: - Modelo VAR siguiendo el método TY: <i>PIBpc4 – IPvN</i>	3
<i>PIBpc4 – IPR</i>	Mezcla de variables $I(0)$ e $I(1)$: - Modelo VAR siguiendo el método TY: <i>PIBpc4 – IPR</i>	15
<i>PIBpc4 – IPvR</i>	Modelo VAR: <i>PIBpc4 – IPvR</i>	6
<i>PIBpc4 – CM – VAN</i>	Mezcla de variables $I(0)$ e $I(1)$: - Modelo VAR siguiendo el método TY: <i>PIBpc4 – CM – VAN</i>	14
<i>PIBpc4 – IPN – IPR</i>	Modelo VEC: <i>PIBpc4 – IPN – IPR</i>	10
<i>PIBpc4 – IPvN – IPvR</i>	Mezcla de variables $I(0)$ e $I(1)$: - Modelo VAR siguiendo el método TY: <i>PIBpc4 – IPvN – IPvR</i>	8

Notas: D() es el operador de diferencia que indica que las variables fueron tomadas en primeras diferencias; TY representa Toda & Yamamoto; * indica que no es posible estimar el modelo debido a la gran cantidad de valores pasados requeridos para eliminar no-normalidad y la correlación serial de los residuos.

Pruebas de causalidad de Granger.

Los modelos VAR representan correlaciones de una serie de variables, por lo tanto, pueden ser utilizados para analizar las relaciones que existen entre ellas. Las pruebas de causalidad de Granger permiten analizar la relación entre las variables en términos de su relevancia para explicar las otras variables en el modelo. Como explica Lütkepohl (2005), la idea detrás de la causalidad de Granger es que una causa no puede ocurrir después que un efecto. Por lo tanto, si una variable x afecta a una variable z , la primera debiera ayudar a mejorar las predicciones que se puedan hacer de la segunda. En el siguiente modelo VAR de orden p , se dice que la variable x_t causa a z_t en el sentido de Granger si el comportamiento de los valores pasados de x_t pueden predecir mejor el comportamiento de z_t que solamente el comportamiento pasado de z_t .

$$z_t = v_1 + \sum_{i=1}^p a_i z_{t-i} + \sum_{i=1}^p b_i x_{t-i} + \varepsilon_{1t} \quad (5.8a)$$

$$x_t = v_2 + \sum_{i=1}^p c_i z_{t-i} + \sum_{i=1}^p d_i x_{t-i} + \varepsilon_{2t} \quad (5.8b)$$

Por lo tanto, si x_t causa z_t en el sentido de Granger, los coeficientes de x_t en la ecuación de z_t debieran ser distintos de cero. Es decir, los b_i 's debieran ser distintos de cero para al menos uno de los $i=1, \dots, p$. Esto se puede probar formalmente con las siguientes hipótesis (Brandt & Williams, 2007):

H_0 : No existe causalidad en el sentido de Granger: x_t no predice z_t si $b_1 = \dots = b_p = 0$

H_1 : Existe causalidad de Granger: x_t predice z_t si $b_1 \neq 0, b_2 \neq 0, \dots, \text{o } b_p \neq 0$

Esta prueba de hipótesis se implementa usualmente con una prueba F o con una prueba χ^2 . Sin embargo, en presencia de muchas variables y de muchos valores pasados, las pruebas F pueden presentar una tendencia hacia la hipótesis nula. En tales casos es conveniente usar la prueba χ^2 (Brandt & Williams, 2007). Este procedimiento para realizar pruebas de causalidad

puede ser extendido a un escenario con múltiples variables (Kirchgässner & Wolters, 2007).

Las pruebas de causalidad de Granger deben ser interpretadas con cautela por varios motivos. Primero, considerando que la definición estándar de causalidad implica encontrar una relación que es consistente en el tiempo, que tiene significancia estadística y es no espuria, las pruebas de Granger sólo pueden proporcionar información acerca de las primeras dos implicaciones, no así de la tercera. Por lo tanto, para determinar que la relación es no espuria, es necesario tener antecedentes teóricos con respecto a la relación entre las variables (Brandt & Williams, 2007). Segundo, las pruebas de causalidad de Granger sólo evalúan si los valores pasados de las variables pueden predecir otras variables en el sistema. Incluso cuando no se ha encontrado evidencia de causalidad en el sentido de Granger las variables en el sistema pueden presentar una alta correlación contemporánea. Por lo tanto, no encontrar evidencia de causalidad en el sentido de Granger no implica que las variables no estén correlacionadas (Brandt & Williams, 2007). Tercero, aun cuando exista una verdadera relación causal entre las variables, su estructura no necesariamente tiene que coincidir con la estructura presente en los datos disponibles (Kirchgässner & Wolters, 2007). Finalmente, la causalidad en el sentido de Granger no debe ser entendida como causalidad en su sentido general sino más bien como una correlación entre el valor actual de una variable y los valores pasados de otras (Brooks, 2008).

Las pruebas de causalidad de Granger para los modelos estimados se realizaron mediante pruebas de Wald en Eviews. Los resultados en formato gráfico se presentan en el cuadro 6.

Cuadro 6
Relaciones de causalidad en el sentido de Granger de modelos
bivariados y trivariados.

<i>Indicador de crecim.</i>	<i>Dirección de causalidad</i>	<i>Indicador DMV</i>	<i>PIBpc4 – CM – VAN^a</i>	<i>CM</i>	<i>VAN</i>
<i>PIBpc4</i>		<i>CM^a</i>	<i>PIBpc4</i>		
		<i>VAN^b</i>	<i>CM</i>		
		<i>IPN^a</i>	<i>PIBpc4 – IPN – IPR^d</i>	<i>IPN</i>	<i>IPR</i>
		<i>IPR^a</i>	<i>PIBpc4</i>		
		<i>IPvR^c</i>	<i>IPN</i>		
		<i>IPvN^a</i>	<i>PIBpc4 – IPvN – IPvR^a</i>	<i>IPvN</i>	<i>IPvR</i>
			<i>PIBpc4</i>		
			<i>IPvN</i>		

Notas: ^a indica que el modelo se estimó utilizando el procedimiento de Toda & Yamamoto (1995); ^b indica que el modelo estimado es un modelo VAR en primeras diferencias; ^c indica que el modelo estimado es un VAR en niveles; ^d indica que el modelo estimado es un modelo VEC;  indica ausencia de relaciones causales;  indica dirección causal unidireccional;  indica relación causal bi-direccional.

Los resultados de las pruebas de causalidad varían en los modelos bivariados y trivariados. Con respecto a los indicadores de tamaño y liquidez del mercado de acciones (*CM* y *VAN*), mientras los modelos bivariados no muestran relaciones causales entre las variables, el modelo trivariado muestra relaciones causales bi-direccionales entre todas las variables. Con relación al mercado de instrumentos de renta fija emitidos por el sector público, mientras los modelos bivariados muestran causalidad sólo de crecimiento económico al valor de instrumentos registrados (*IPR*), los modelos trivariados muestran la presencia de causalidad en la dirección contraria que va desde el valor de instrumentos registrados al crecimiento económico. Finalmente, cuando se consideran los modelos que relacionan los indicadores de desarrollo del

mercado de instrumentos de renta fija emitidos por el sector privado con el crecimiento económico, las direcciones causales encontradas en los modelos bivariantes van desde el indicador de crecimiento económico a los indicadores del nivel de desarrollo de este mercado, mientras que en el modelo trivariante no se encuentran relaciones causales salvo la de crecimiento económico al valor de instrumentos registrados en este mercado (*IPvR*).

De manera general, los resultados no muestran evidencia de que el mercado de valores boliviano haya contribuido al crecimiento económico durante el periodo de tiempo analizado. Es más, existe mayor evidencia de que el crecimiento económico es el que ha contribuido al desarrollo del mercado de valores. La única relación que permanece invariable en modelos bivariantes y trivariantes es la de causalidad que va desde el crecimiento económico al valor registrado de instrumentos privados de renta fija.

6. CONCLUSIONES

Este artículo intentó hacer una aproximación inicial a la relación entre el crecimiento económico y el mercado de valores boliviano. En particular se ha enfocado en la relación entre el crecimiento económico y los valores registrados y negociados en la Bolsa Boliviana de Valores que es, actualmente, la única bolsa de valores oficialmente establecida en Bolivia.

La mayor parte de los emisores en la BBV son instituciones financieras que, por la naturaleza de su negocio, están más familiarizadas con los mercados de valores. Esto muestra que las empresas de sectores no financieros aún no participan activamente en el mercado de valores, al menos, no de manera directa. Por otro lado, la predominancia de depósitos a plazo fijo en la BBV sugiere que emisores e inversores no están aún familiarizados o son indiferentes a la posibilidad de emitir o invertir en instrumentos menos convencionales. El limitado estado de desarrollo del mercado de acciones de empresas de la BBV es posiblemente reflejo de, por un lado, que la mayor parte de las empresas bolivianas son empresas pequeñas y familiares y que es común para las empresas negociar acciones fuera de la BBV y, por el otro, que las acciones no se han consolidado aún como una fuente regular de

financiamiento e inversión. El nivel de desarrollo del mercado de valores boliviano, en términos generales, es muy bajo y está aún en proceso de ser consolidado como fuente de financiamiento para empresas y como un medio de inversión para inversores.

Para probar empíricamente la relación entre el crecimiento económico y el desarrollo del mercado de valores se categorizaron los instrumentos negociados en la BBV en (1) acciones de empresas, (2) instrumentos de renta fija emitidos por el sector público e (3) instrumentos de renta fija emitidos por el sector privado; se utilizaron indicadores tanto del tamaño como de la liquidez de estos sectores. Como indicador de crecimiento económico se utilizó el PIB per cápita trimestral en cuartas diferencias. Se utilizaron dos tipos de modelos (bivariantes y trivariantes) para analizar la interacción entre estas variables y se realizaron pruebas de causalidad de Granger para conocer las relaciones causales presentes en los modelos. Es difícil sacar conclusiones claras de los resultados debido a las diferencias encontradas entre modelos bivariantes y trivariantes. Se puede notar que las relaciones causales encontradas en modelos bivariantes son alteradas cuando se las considera en modelos trivariantes. A partir de esto se puede concluir que los resultados son altamente dependientes de los indicadores y los modelos utilizados.

Asimismo, los resultados empíricos no muestran apoyo concluyente de la presencia de causalidad en el sentido de Granger entre indicadores del nivel de desarrollo del mercado de valores y el crecimiento económico, de lo que se puede concluir que el mercado de valores no ha contribuido significativamente al crecimiento económico de Bolivia durante el periodo analizado.

Esto sugiere que, por un lado, el mercado de acciones de empresas es aún muy pequeño e ilíquido para contribuir al crecimiento económico y, por el otro, que el mercado de instrumentos de renta fija, si bien mayor en tamaño y liquidez, tiene un impacto limitado en la economía. Con todo, esto no implica que el mercado de valores en Bolivia deba ser desestimado como un medio de promover el crecimiento económico sino, más bien, parece sugerir la presencia de un umbral en términos de tamaño y liquidez que debiera ser alcanzado para que el mercado de valores sea capaz de influir en la economía del país.

Adicionalmente, se puede ver que la configuración actual de emisores e inversores que participan del mercado de valores, caracterizada por una presencia predominante de instituciones financieras y una modesta presencia de empresas del sector productivo, limita la posibilidad de contribución al crecimiento económico. Para que el mercado de valores contribuya al crecimiento económico es necesario implementar medidas que logren expandir el alcance del mercado de valores a más sectores de la economía y establecerlo como una fuente más regular de financiamiento y de inversión.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alexander, C. (2001). *Market Models, A Guide to Financial Data Analysis*. Chichester: John Wiley & Sons.

Ang, J. B. (2008). A survey of recent developments in the literature of finance and growth. *Journal of Economic Surveys* , 22 (3), 536-576.

Apergis, N., Filippidis, I., & Economidou, C. (2007). Financial Deepening and Economic Growth Linkages: A panel Data Analysis. *Review of World Economics*, 143 (1), 179-198.

Arestis, P., & Demetriades, P. (1997). Financial Development and Economic Growth: Assessing the Evidence. *The Economic Journal* , 107 (442), 783-799.

Asterious, D., & Hall, S. G. (2007). *Applied Econometrics, A modern approach*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Azarmi, T., Lazar, D., & Jeyapaul, J. (2005). Is the Indian stock market a Casino? *Journal of Business & Economics Research* , 3 (4), 63-72.

Banco Central de Bolivia. (2011). *Reservas Internacionales del BCB*. Recuperado el 10 de May de 2011, de http://www.bcb.gob.bo/?q=estadisticas/sector_externo

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (1999). A New Data Base on Financial Development and Structure. *The World Bank, Financial Sector Discussion Paper No. 2* .

Bell, C., & Rousseau, P. L. (2001). Post-independence India: a case of finance-led industrialization? *Journal of Development Economics* , 65, 153-175.

Bolsa Boliviana de Valores. (2006a). Boletín Estadístico Mensual, Diciembre 2006. La Paz, Bolivia.

Bolsa Boliviana de Valores. (2007). Boletín Estadístico Mensual, Diciembre 2007. La Paz, Bolivia.

Bolsa Boliviana de Valores. (2008). Boletín Estadístico Mensual, Diciembre 2008. La Paz, Bolivia.

Bolsa Boliviana de Valores. (2009). Boletín Estadístico Mensual, Diciembre 2009. La Paz, Bolivia.

Bolsa Boliviana de Valores. (2010a). Boletín Estadístico Mensual, Diciembre 2010. La Paz, Bolivia.

Bolsa Boliviana de Valores. (2006b). Historia de la Bolsa Boliviana de Valores. *16 años, Información Estadística, 1989-2005* . La Paz, Bolivia.

Bolsa Boliviana de Valores. (2006c). Información Estadística. *16 años, Información Estadística, 1989-2005*. La Paz, Bolivia.

Brandt, P. T., & Williams, J. T. (2007). *Multiple Time Series Models*. Sage Publications.

Brooks, C. (2008). *Introductory Econometrics for Finance* (2nd Edition ed.). Cambridge University Press.

Celi, E., & Cadena, M. (November de 2000). Metodología de Cálculo del PIB per cápita trimestral y aplicación a la serie 1989.I - 2000.II. Quito, Ecuador: Dirección de Estadística Económica del Banco Central del Ecuador.

Chakraborty, I. (2010). Financial Development and Economic Growth in India: An Analysis of the Post-reform Period. *South Asia Economic Journal* , 11 (2), 287-308.

De Gregorio, J., & Guidotti, P. E. (1995). Financial Development and Economic Growth. *World Development* , 23 (3), 433-448.

Demetriades, P. O., & Andrianova, S. (2004). Finance and growth: What we know and what we need to know. En C. A. Goodhart (Ed.), *Financial Development and Growth: Explaining the Links* (págs. 38-65). Palgrave Macmillan.

Demetriades, P. O., & Luintel, K. B. (1996). Financial Development, Economic Growth and Banking Sector Controls: Evidence from India. *The Economic Journal* , 106 (435), 359-374.

ECLAC. (2007). *Estudio de la Economía de América Latina y el Caribe 2006-2007*. Santiago, Chile: United Nations Economic Commission for Latin America and the Caribbean.

Enders, W. (2010). *Applied Econometric Time Series*. John Wiley & Sons, Inc.

Evia, J. L., Pacheco, M. N., & Quispe, S. R. (2010). *Sector Informal y Políticas Públicas en América Latina (Bolivia)*. Rio de Janeiro: Fundación Konrad Adenauer.

Federación Iberoamericana de Bolsas. (2010). Anuario Estadístico 2010. FIAB.

Gaceta Oficial de Bolivia. (2006). Decreto Supremo “Héroes del Chaco” No. 28701. La Paz.

Gaceta Oficial de Bolivia. (2000). Ley de Reactivación Económica No. 2064. La Paz, Bolivia.

Gaceta Oficial de Bolivia. (1998). Ley del Mercado de Valores No. 1834. La Paz, Bolivia.

Graff, M. (1999). Financial Development and Economic Growth - A new empirical analysis. *Dresden Discussion Papers in Economics No. 5/99*.

Gray, G., Aranibar, A., Archondo, R., & Wanderley, F. (2005). *Informe temático sobre Desarrollo Humano. La economía más allá del gas*. La Paz: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Gutiérrez, A., Yujra, R., & Quelca, G. (2009). Profundización Financiera, Determinante para el Manejo de la Política Monetaria, y el Crecimiento Económico en Bolivia. *2do Encuentro de Economistas*. La Paz: Banco Central de Bolivia.

Harris, R. D. (1997). Stock markets and development: A re-assessment. *European Economic Review*, 41, 139-146.

Harris, R., & Sollis, R. (2003). *Applied Time Series Modelling and Forecasting*. Chichester: John Wiley & Sons.

IMF. (30 de Abril de 2008). *De Facto Classification of Exchange Rate Regimes and Monetary Policy Frameworks*. Recuperado el 28 de May de 2011, de Classification of Exchange Rate Arrangements and Monetary Policy Frameworks : <http://www.imf.org/external/np/mfd/er/2008/eng/0408.htm>

Instituto Nacional de Estadística. (2011). *Información Estadística, Cuentas Nacionales*. Recuperado el 17 de May de 2011, de <http://www.ine.gob.bo/indice/general.aspx?codigo=40215>

Kirchgässner, G., & Wolters, J. (2007). *Introduction to Modern Time Series Analysis*. Berlin: Springer.

Levine, R. (2005). Finance and Growth: Theory and Evidence. En P. Aghion, & S. Durlauf (Edits.), *Handbook of Economic Growth* (Vol. 1, págs. 865-934). Amsterdam: Elsevier.

Levine, R. (2003). More of Finance and Growth: More Finance, More Growth? *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* , 31-46.

Lian, Y.-j. (2007). A short review in finance-growth nexus: Emprical evidences and techniques. *JinHe Center for Economic Research Working Paper*.

Lu, M. (2001). Vector Autoregression (VAR) - An Approach to Dynamic Analysis of Geographic Processes. *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography* , 83 (2), 67-78.

Lütkepohl, H. (2005). *New Introduction to Multiple Time Series Analysis*. Berlin: Springer.

Mercado, A. F., & Leitón-Quiroga, J. G. (2009). The Dynamics of Poverty in Bolivia. *Documento de Trabajo No. 02/09, Instituto de Investigaciones Socio Económicas* .

Mercado, A. F., Leitón, J. G., & Chacón, M. F. (2005). El Crecimiento Económico en Boivia 1952-2003. *Instituto de Investigaciones Socio-Económicas, Working Paper No. 01/05* .

Merton, R. C., & Bodie, Z. (1995). A Conceptual Framework for Analyzing the Financial Environment. En D. Crane, K. Froot, M. Scott, A. Perold, R. Merton, Z. Bodie, y otros (Edits.), *The Global Financial System: A Functional Perspective*. Harvard Business School Press.

Minier, J. A. (2003). Are small stock markets different? *Journal of Monetary Economics*, 50, 1593-1602.

Morales, J. A. (2007). Profundización Financiera y Crecimiento Económico en Bolivia. *Instituto de Investigaciones Socio Económicas, Documento de Trabajo*.

Pradhan, R. P. (2009). The Nexus between Financial Development and Economic Growth in India: Evidence from Multivariate VAR Model. *International Journal of Research and Reviews in Applied Sciences*, 1 (2), 141-151.

Quah, D. (2001). Economic Growth: measurement. En O. Ashenfelter (Ed.), *International Encyclopaedia of Social and Behavioural Sciences* (págs. 4093-4098). Amsterdam: Elsevier.

Ram, R. (1999). Financial Development and Economic Growth: Additional Evidence. *Journal of Development Studies*, 35 (4), 164-174.

Requena, B. (1996). Estrategia y Perspectiva de la Globalización en Bolivia. *Análisis Económico, UDAPE*, 16.

Schneider, F. (2006). Shadow Economies and Corruption all over the World: What do we really Know? *CESifo Working Papers*.

Terán, J. A. (1997). Descentralización en Bolivia, Participación Popular y Políticas para una Compatibilización con la Estrategia de Desarrollo Nacional. *Estudio de Caso No. 29, Universidad de Chile*.

The World Bank. (2010). *World Development Indicators*. Recuperado el April de 2011, de <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

Toda, H. Y., & Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector autoregressions with possibly integrated processes. *Journal of Econometrics* , 66, 225-250.

UDAPE. (2011). *Dossier de Estadísticas Sociales y Económicas*. Recuperado el 12 de May de 2011, de www.udape.gob.bo

UDAPE. (1998). *Evaluación de la Economía, 1997*. La Paz.

Weisbrot, M., Ray, R., & Johnston, J. (2009). Bolivia: The Economy During the Morales Administration. Center for Economic and Policy Research.

COCHABAMBA Y LAS AUTONOMIAS

YURI F. TÓRREZ¹

RESUMEN

Desde una perspectiva histórica, el presente artículo examina el recorrido de la discusión y pensamiento gestado desde Cochabamba referidos a procesos de desconcentración (federal, descentralización administrativa y autonomías). Igualmente, se estudia el posicionamiento y el debate que adquirió la cuestión de las autonomías en el proceso de transformación estatal actual. También se hace un análisis prospectivo sobre la implicancia del proceso de reflexión en una región, como la cochabambina, caracterizada por su mirada más integral a la constitución del Estado boliviano, que se enfrenta al reto de pensar en si misma a través del debate sobre las autonomías constitucionalizadas.

Palabras Claves: Autonomía, Cochabamba, Historia, Federalismo, Descentralización Administrativa.

¹ Yuri Fernando Tórrez Rubín de Celis, Coordinador del Centro Cuarto intermedio, yuritorrez@yahoo.es

INTRODUCCIÓN

Desde una mirada retrospectiva, la voluntad federalista, descentralizadora y autonómica de Cochabamba fue sujeta a diferentes vaivenes históricos quizás por esta razón que en el imaginario y en la memoria regional el horizonte autonomista es bastante difuso. Por ejemplo, entre los años de 1870 y 1871 un grupo de intelectuales federalistas esbozó el planteamiento federalista que a diferencia del gestado *a posteriori* en Santa Cruz fue una propuesta más doctrinal. En el análisis histórico de Gustavo Rodríguez (2011), la génesis de las propuestas federales se debe a un puñado de intelectuales cochabambinos entre los cuales destacaban Nataniel Aguirre, Lucas Mendoza, Eliodoro Villazón y Jacinto Anaya que a través de su órgano periodístico “El Federalista” propalaron un debate en torno a la desconcentración del poder central que luego se plasmó en la Constituyente de 1871, a modo de apaciguar estos ánimos federalistas, se logró aprobar una suerte de descentralización o municipalización que se extendió desde 1872 a 1952. Aunque este debate navegó por aguas turbulentas hasta desembocar en un río seco ya que *a posteriori* de la Guerra Federal, este debate federal, paradójicamente, quedó relegada y el debate se (con) centró en la disputa en torno a una querella por el traslado de la Sede de gobierno de Sucre a La Paz.

Al despuntar de 1931, a través de un Referéndum se aprobó la propuesta de Descentralización de Daniel Salamanca y Cástulo Chávez; empero dos años después por los peligros que acechaban a la unidad nacional en el preludio de la contienda bélica con el Paraguay, el propio presidente Salamanca en 1932 vetó su propia propuesta (Rodríguez, 2011). Ahora bien, este sentimiento federalista de los intelectuales liberales cochabambinos decimonónicos fue apagándose en Cochabamba. Efectivamente, en 1938, otra generación de intelectuales cochabambinos donde se encontraba Ricardo Anaya, Germán Urquidí y Walter Guevara Arce que conmovidos por los efectos derivados de la Guerra del Chaco daban un giro decisivo aquella propuesta federalista inicial de los intelectuales liberales cochabambinos del siglo XIX que imbuidos por la ideología del nacionalismo en ciernes formulaban un modelo centralista argumentando la excesiva ausencia estatal (Rodríguez, 2011).

Después del 9 de abril de 1952, Cochabamba se erigió como el epicentro ideológico del Nacionalismo Revolucionario (NR). En rigor, Cochabamba como región asumió para sí misma el rol articulador del proyecto nacionalista que afectó decisivamente al (re) surgimiento de cualquier proyecto descentralizador. Este papel articulador ideológico en el (de) curso del NR derivó no solo en una crisis de protagonismo de sus principales instituciones cívicas que podrían operar como instancias para promover proyectos autonomistas como ocurrió, por ejemplo, en Santa Cruz (Torrez, 1999). De igual manera, otro de los efectos políticos del período post revolución del 52' para el caso específico cochabambino fue la desarticulación del poder regional que estaba asentado en la élite terrateniente. *A posteriori*, el Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR) careció de un proyecto espacial para Cochabamba (Gordillo *et.al*, 2007). En suma, la *cultura adaptiva* del cochabambino (Albó, 1987) posibilitó a los actores políticos a su fácil asimilación al proyecto estatal para constituirse en el eje del proyecto ideológico del NR.

Este rasgo articulador para el proyecto nacionalista derivó que Cochabamba se descuidara de generar un proyecto propio que implicaría procesos de desprendimiento con relación al Estado central. Más aún esta ausencia de un proyecto “propio” derivó aquellas iniciativas decimonónicas “federalistas” se vayan evaporando definitivamente en aras del proyecto nacionalista en curso y así vaciar el devenir regional de cualquier iniciativa descentralizadora o autónoma para Cochabamba. De igual manera, ante la imposibilidad de generar una élite con la capacidad política de ser portadora de una propuesta de desconcentración con respecto al Estado (centralista) contribuyó decisivamente para que no existiera un imaginario autonómico/descentralizador en la región.

A finales de la década de los años ochenta y particularmente en el curso de la década de los noventa, en las regiones emergieron movimientos cívicos enarbolando la bandera de la descentralización administrativa como un sendero para encarar el proceso de relacionamiento entre el Estado y la sociedad civil. Como diría Roberto Laserna: “más que un proyecto estatal o una propuesta tecnocrática en Bolivia, la descentralización es una demanda de

la sociedad civil” (1991: 4). Desde las regiones se interpelaba la concentración de poder del Estado centralista emergido el 9 de abril de 1952 que logró en un primer momento la cohesión de la mayoría de los comités cívicos regionales en torno a la bandera de la descentralización administrativa.

¿Cuál fue el papel desplegado por el comité cívico cochabambino al interior del movimiento cívico nacional en aras de la descentralización administrativa? Si es bien cierto que la unidad del movimiento cívico boliviano que giró en torno a la descentralización administrativa fue trascendental para lograr esta reforma estatal, una de las diferencias fundamentales de la acción del Comité Cívico de Cochabamba (CCC) con relación a sus pares de Santa Cruz y Tarija se refería a la significación que adquirió la lucha pro descentralización ya que mientras el ente cochabambino buscaba una descentralización administrativa de manera gradual y concertada, por su parte, los comités cívicos cruceño y tarijeño buscaban una descentralización política con la transferencia de los tres poderes a la región. Santa Cruz exigía la elección directa de los consejos departamentales con poderes de fiscalización y Tarija iba más lejos demandaba no solo la elección de los consejos sino también de los prefectos (Torrez, 1999).

Desde una perspectiva histórica, esta posición moderada del CCC solo (de) muestra que la idea de la descentralización (de autonomía o de federalismo, en su caso) nunca caló profundo en el imaginario regional cochabambino. Posiblemente, esta (hipo) tesis explica, que los procesos autonómicos en el curso del debate de las autonomías en Bolivia en la primera década del siglo XXI, la posición cochabambina, como se analiza posteriormente, se caracterizó de ser ambigua, ambivalente y variante.

2. EL DEBATE DE LAS AUTONOMÍAS EN EL CONTEXTO DEL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN ESTATAL: LA AUTONOMÍA COMO DISPOSITIVO DISCURSIVO Y ESTRATEGIA POLÍTICA

La crisis del Estado-Nación implicó la desarticulación del dispositivo cultural e ideológico homogenizante constituido en torno al núcleo duro de la integración política, social y cultural de los diversos sectores sociales en torno

al Estado del 52. La pérdida de eficacia hegemónica del discurso del nacionalismo revolucionario, produjo en el imaginario colectivo el menoscabo del sentido de unidad en torno a lo “nacional”, produciendo la emergencia de nuevas identidades culturales. Frente a estas expresiones pluri-identitarias, el Estado intentó recomponer el imaginario de la nación boliviana con una nueva narrativa política y cultural, el multiculturalismo², con el cual pretendió vanamente su relegitimación.

En este contexto, existieron un conjunto de cuestionamientos a la estructura estatal vigente, que demandan autonomía, una nueva organización político-administrativa y formas alternativas de construir e imaginar la nación, que son consecuencia socio/política de la desconstrucción de la identidad nacionalista y objetan profundamente los fundamentos políticos, culturales y jurídicos del Estado, tanto desde las regiones con demandas político/administrativa impugnando su forma centralista, como desde las “naciones originarias” desde una perspectiva étnica/culturalista refutando su carácter monoculturalista.

La irrupción de dichas identidades se produce en el contexto de la globalización cultural, incide en la erosión de una visión homogénea de la nación, contribuyó a la fragmentación de identidades culturales y, genera procesos de “reconversión” o hibridación cultural poniendo en cuestión las tradicionales clasificaciones y prácticas culturales del país. Por otra parte, se produjo en un momento de profunda crisis estatal y debilidad institucional influida por una administración pública deficiente y una lógica política mediada por intereses particulares en quienes que ocuparon las esferas gubernamentales en estos veinte años de vigencia de la denominada “democracia pactada”.

Sin duda el país requirió encarar un profundo proceso de reforma estatal, si bien las actuales demandas autonómicas tienen en común el cuestionamiento a la estructura actual del Estado, no se ha establecido un diálogo necesario entre las distintas expresiones, visiones y propuestas de los actores y liderazgos. Asimismo, la cuestión de las autonomías se constituyó

² La visión multiculturalista alude a la forma en que las políticas neoliberales generadas desde los centros del capitalismo multinacional van retomando el discurso estatal de la diversidad cultural para incorporarla en las políticas públicas del Tercer Mundo y de América Latina en particular. (Zizek 1998: 137)

en uno de los temas cruciales que se debatió al interior de la Asamblea Constituyente. No en vano, los resultados emergentes del Referéndum en torno a las autonomías departamentales el 2008 orientaron las discusiones a tal punto que hoy la polémica en torno al Referéndum por los estatutos autonómicos ha desplazado la discusión en torno a los contenidos de la propuesta de Constitución emergente de la Asamblea Constituyente.

El problema principal está constituido por la emergencia de nuevos imaginarios o “visiones” sobre la nación boliviana y las luchas simbólicas (culturales) entre sectores sociales por instalar una “visión” particular de nación. Se pueden identificar con claridad varias narrativas: la nación aymara, la nación cambia³, el proyecto regional de Tarija y el proyecto nacional-popular del partido basado en los productores de coca en el Chapare– Cochabamba que hoy son parte constitutiva del Movimiento al Socialismo (MAS).

3. EL NUDO GORDIANO DE LAS AUTONOMÍAS

La crisis política que tiene su referencia en el año 2000 marcó de una manera indeleble las relaciones políticas ya que a partir de la denominada *Guerra del Gas* la disputa por la hegemonía política cobró más fuerza a tal punto que configuró la denominada “Agenda de Octubre” en la que se incluía la demanda de la Asamblea Constituyente como una posibilidad cierta para revertir las condiciones de exclusión económica, política, social y cultural. Ahora bien, como una reacción desde sectores cívicos/regionales se configuró otra agenda el de las Autonomías. Desde ese momento, el discurso de la autonomía, en este caso departamental, fue configurado en oposición al discurso de la Asamblea Constituyente. En este contexto discursivo, ambas son partes inherentes de la disputa por la hegemonía.

Posteriormente, esta disputa discursiva se reflejó en los avatares de la discusión tanto al interior como fuera de la Asamblea Constituyente. La

³ Camba es un término rescatado de la tradición de los pueblos orientales de Santa Cruz, Beni y Pando que se usaba para identificar al campesino que se acercaba a las ciudades. Era usado despectivamente hasta que su uso se fue generalizando en los discursos políticos regionalistas y hoy ha dejado de ser un término peyorativo, por el contrario, ser cambia es un orgullo que identifica a un pueblo que ha logrado avances económicos importantes por su laboriosidad y búsqueda permanente de una identidad que los diferencie de los habitantes de los valles centrales y del Altiplano.

gestación de las autonomías indígenas y regionales se da en un contexto de contención al discurso de la autonomía departamental. Por lo tanto, para caracterizar el contexto de la disputa hegemónica es necesario localizar el debate autonómico en la crisis estructural en la que se expresa las contradicciones y tensiones actuales.

Ahora bien, las múltiples visiones sobre las autonomías confluyen en dos posiciones discursivas estructurantes en relación con la reforma estatal que marcan las tendencias del debate: por una parte, la indígena/campesina, orientada a la descolonización del Estado y la recuperación de territorios ancestrales y sistemas de organización propios; y por otra, la cívico/regional que toma como eje de su propuesta el cuestionamiento al Estado centralista, la profundización de la descentralización y está orientada al desarrollo y la modernización económica de las regiones. Precisamente, la discusión en torno a las autonomías tiene en estas dos matrices centrales, las posibilidades hegemónicas de reconfiguración del poder.

Asimismo, estas matrices estructurantes revelan apropiaciones distintas en la relación con el territorio, la identidad y los sistemas de vida, y relación con “el otro” que dan cuenta de profundas *contradicciones socio-culturales* y demuestran la persistencia de un principio unificador débil a nivel nacional, la ausencia de una “comunidad imaginada” que denote la construcción de “un nosotros”, y al mismo tiempo denotan horizontes distintos, que si bien tienen en común la búsqueda de un mayor desarrollo y calidad de vida para las poblaciones, el logro de dichos objetivos pasa por códigos discursivos diferentes. Es evidente que el trasfondo insoslayable de estas tensiones está definido por *intereses socio-económicos* y de poder que, en esta coyuntura, aparecen confrontados, alentados por la discusión de problemáticas concretas como la propiedad y beneficio de los recursos naturales, la tierra y la distribución de los recursos financieros nacionales en el marco de las autonomías.

Por lo visto, la autonomía no es un concepto unívoco, sino más bien denota una diversidad de sentidos articulados a los principios discursivos, es decir, adquiere sentido en relación con el contexto discursivo en que se encuentra y con los sujetos sociales a los cuales interpela. De esta manera, en

el caso de las autonomías departamentales, las propuestas aparecen articuladas a un proyecto de desarrollo y modernización regional anclado en las propias capacidades regionales y el afianzamiento de los grupos de poder local y empresarial vinculados a la entidad cívica departamental, que interpelan efectivamente las expectativas de la sociedad local. Por otro lado, las autonomías indígenas se articularon a estrategias de resistencia ante un Estado colonial, avasallador y, al mismo tiempo permiten la recuperación de sistemas de organización política comunitaria, de elección de autoridades y formas de organización con base en usos y costumbres, y fundamentalmente la recuperación de los territorios ancestrales que interpelan básicamente a la identidad.

En el caso concreto de Santa Cruz, el radio de acción de su propuesta se circunscribe básicamente a ese departamento, que estratégicamente también abarca a los otros departamentos del oriente. En tanto que, desde la perspectiva indígena, se plantean básicamente dos opciones, expandir las lógicas comunitarias al conjunto de la nación, de la misma manera en que se impuso el modelo occidental, republicano y moderno en su momento (es el caso de la nación aymara, por ejemplo); o bien, a través de la construcción de un Estado plurinacional, pluricultural que articule sus unidades constitutivas en una comunidad política común.

De igual manera, la autonomía funciona como una suerte de *condensador ideológico*: La evocación a la autonomía alude por una parte a una memoria larga que es permanentemente recuperada por sus protagonistas; los héroes, las luchas históricas, las demandas desatendidas, un pasado que a momentos también constituye el horizonte futuro; recoge también la memoria corta que alude, como un hito inexcusable, a la revolución del 52, que a la luz de las miradas actuales se convierte en una promesa inconclusa; por otro lado contempla la actual crisis y la manera en que los sujetos son reconstituídos por la interpelación del discurso autonomista y de transformación estatal y finalmente es parte de una lucha por el poder hegemónico.

Por lo visto, el tema de las autonomías se ha instalado en el debate nacional y alberga una diversidad de posiciones ideológicas y políticas,

intereses y visiones. Como señala Joan Prats en torno a la palabra autonomías se cruzan luchas de poder, proyectos de desarrollo productivo, aspiraciones culturales e identitarias, modelos de Estado, entre otros. La autonomía es esencialmente un hecho político y se constituye en un campo de lucha de intereses pues, en el marco del Estado, se articula en torno a principios hegemónicos distintos. (Zegada, 2007)

Ahora bien, estas contradicciones aparentemente antagónicas, ¿hacen inviable la construcción de un modelo estatal territorial concertado? En las posiciones discursivas tanto de la vertiente indígena/campesina como cívico/regional, a pesar de la fuerte incidencia de sus principios irrenunciables, resulta notable la presencia del “otro”, que lo constituye como sujeto por oposición; pero “el otro” también aparece incorporado en las propuestas como parte de la reconstrucción nacional, ya sea como “autonomías interculturales urbanas” en la propuesta indígena/campesina, o mediante formas de reconocimiento a las comunidades indígenas, por ejemplo, mediante la conformación de municipios indígenas –recuperados e incluso mencionados como paradigmáticos en el discurso cruceño (los casos de Urubichá y San Antonio de Lomerío)-. (Zegada, 2007)

En consecuencia, la búsqueda de un Estado concertado o, más concretamente, la opción por uno de los proyectos autonómicos en un contexto de resolución de la crisis, encuentra básicamente tres escenarios posibles: el hegemónico, en el que uno de los principios es aceptado y reconocido por la sociedad como “verdadero”; el de la imposición –incluso apelando a la coerción– para establecer un principio determinado, cuya debilidad es obvia o; finalmente, la búsqueda concertada de alternativas posibles desde la diversidad y desde las características políticas y culturales propias de la sociedad boliviana. Esta última posibilidad nos remite metafóricamente al *saco de aparapita* que alude Luis H. Antezana, es decir, a la posibilidad cierta de una articulación de las distintas telas y de los distintos retazos. (Zegada, 2007)

4. LA POSICIÓN COCHABAMBINA EN TORNO A LAS AUTONOMÍAS

Cómo se analizó previamente, en cualquiera de esas dos matrices del debate autonómico: la autonomía departamental y la autonomía indígena que dan cuenta de dos clivajes el regional y el étnico que luego devinieron en un proceso de polarización en el país. ¿Qué sucedió en Cochabamba? Posiblemente, en un principio para mantener su propensión a ser una región que le proporcione al país de un “equilibrio regional”, Cochabamba no se erigió como una región generadora de propuestas autonómicas; aunque posteriormente, como se analiza luego, a raíz del (de) curso de la confrontación en torno a la hegemonía en el país que al interior de Cochabamba se reprodujo una polarización que derivó en la adscripción (coyuntural) de específicos actores estratégicos de la región a una determinada visión autonómica.

Desde una perspectiva de los rasgos identitarios regionales, la ausencia de una propuesta gestada desde Cochabamba en el curso del debate autonómico se explica por dos factores. Por un lado, las autonomías departamentales que tiene su origen en Santa Cruz responden a la necesidad de los sectores elitistas cruceños —y también de las tarijeños— para concentrar y administrar los recursos económicos regionales. En todo caso, este proceso de autonómico responde a una vieja aspiración cruceña por los procesos descentralizadores. En el caso específico de Cochabamba la situación es diferente. Si bien en el ocaso del siglo XIX, como se explicó anteriormente, un sector de intelectuales cochabambinos promovieron la federalización. No obstante, a partir de la Revolución Nacionalista esa idea de convertirse en “articulador” de la unidad nacional se ha convertido en un rasgo de la región cochabambina. En este sentido, el debate de las autonomías departamentales no fue asumido, como sucedió en Santa Cruz, en una cuestión determinante para el horizonte de las reivindicaciones regionales. Es decir, esta visión holística cochabambina con relación a la construcción del Estado-Nación fue determinante para que no haya un sentimiento “regionalista” pro autonomía en Cochabamba. De igual manera, los procesos de campesinización en la región derivó en permanentes procesos de mestizaje permitieron permear la cuestión étnica en la región. A pesar que en determinados municipios en Cochabamba, específicamente de Raqay Pampa, donde se discutió la cuestión de las autonomías indígenas con

el propósito de recuperar su identidad cultural. Empero, la discusión en torno a las autonomías indígenas pasó inadvertido en otras zonas rurales cochabambinas. Esta ausencia del debate de las autonomías indígenas seguramente se explica a que la discusión sobre las identidades étnicas de cierta manera fue zanjada en Cochabamba con el proceso del mestizaje que en la óptica de la historiografía local tiene una larga que se extiende hasta el período incaico donde la región valluna se convirtió en un espacio multiétnico.

Otro elemento para tomar en cuenta está vinculado a que las élites cochabambinas históricamente carecieron de un proyecto regional propio con una incidencia significativa en el momento de esbozar (o proyectar) un proyecto autonómico regional. Finalmente, no se debe olvidar que Cochabamba se convirtió en el epicentro ideológico del Nacionalismo Revolucionario con su correlato respectivo: la consolidación del Estado Nación. De allí que posiblemente uno de los imaginarios arraigados en las profundidades de la mentalidad del cochabambino está localizado el imaginario del nacionalismo revolucionario.

Ahora bien, reconociendo estos rasgos constitutivos de la identidad y, sobre todo, de la cultura cochabambina emerge una interrogante necesaria: ¿En qué momento la cuestión de las autonomías se instala en el debate de la agenda regional? Cómo se analizó anteriormente, la cuestión del debate autonómico respondió al momento de polarización socio/político que atravesaba el país a propósito de la construcción de un horizonte estatal en el marco del debate de la Asamblea Constitucional. Por un lado, la propuesta de un Estado Plurinacional impulsada por las organizaciones indígenas/campesinas que fue asumida, por aquellos sectores que impulsaban la autonomía departamental a partir de de las entidades cívicas y las autoridades departamentales de la denominada Media Luna como una amenaza para sus intereses de allí que se gestó la autonomía aunque la misma tenía un antecedente de larga data.

Como se analizó previamente, la discusión de las autonomías departamentales en Cochabamba se debe circunscribir al proceso de polarización en el país después de la asunción de Evo Morales, primer

presidente indígena en Bolivia y, sobre todo, en el marco del debate de la Asamblea Constitucional. Precisamente, en este escenario donde se libraron las batallas en torno al nuevo horizonte estatal. Por un lado, el MAS que recogiendo la propuesta de las organizaciones indígenas/campesinas del Estado Plurinacional y, por otro lado, la demanda de las autonomías departamentales que sirvió como un dique de contención al proyecto estatal del MAS. En este contexto, en el caso específico cochabambino se reeditó esta polarización. De allí que la discusión de las autonomías departamentales fueron signadas por este proceso de polarización.

El entonces Prefecto de Cochabamba, Manfred Reyes Villa se adscribió militantemente a la corriente autonomista de la denominada *Media Luna* e hizo una cruzada a nivel local por la propuesta de las autonomías departamentales impulsando un Comité por Autonomía en Cochabamba compuesto mayormente por sectores urbanos y elitistas que se organizaron alrededor del Comité Cívico de Cochabamba inclusive este apoyo al proyecto autonomista cruceño llegó lejos con la arenga de Reyes Villa: “Adelante Santa Cruz y su independencia”. Por su parte, los movimientos campesinos y organizaciones populares urbanos aglutinados en torno al MAS se oponían a las autonomías departamentales. Ahora bien, esta “polarización interna” en Cochabamba se reflejó en el primer Referéndum Autonómico donde la opción por el NO se impuso con el 36,97% votación obtenida abrumadoramente por el rechazo en el área rural cochabambina. Mientras tanto la opción del SI ganó con escaso margen en la ciudad que se puede leer este resultado no con una adscripción por la autonomía departamental; sino por el rechazo al partido gobernante que posiblemente mediatizado por una oposición de los sectores medios al proyecto político enarbolado por Evo Morales. Ahora bien, en un segundo Referéndum Autonómico realizado posteriormente en que el discurso gubernamental giró en 360 grados con relación a su primer discurso que propugnaba una resistencia a las autonomías departamentales. La votación a favor por las autonomías departamentales en Cochabamba fue abrumadora inclusive en las zonas rurales. Vale decir, esta oscilación en el comportamiento electoral expresado en los referéndums autonómicos fue el fiel reflejo de una carencia de una propuesta seria con relación al tema autonómico que (de) muestra que en Cochabamba no hay ese imaginario descentralizador como

hay en otras regiones del sur y del oriente boliviano ya que posiblemente en Cochabamba existe el imaginario de ser la región que articule la “unidad nacional”. Por lo tanto, estas “simpatías electorales” con relación a la autonomía departamental se debe leer como un “acomodo circunstancial” del cochabambino al rechazo y, posterior, adhesión a la autonomía departamental influenciado por alguna interpelación de un discurso hegemónico coyuntural en la región que saca a la luz esa vieja discusión que la región cochabambina por su vocación de generadora de una propuesta a nivel nacional que paradójicamente incidió en su incapacidad de generar un proyecto regional explicable porque en la *Llajta* no existió nunca un grupo dirigente con la fuerza de estructurar un horizonte (proyecto) para Cochabamba.

5. EL DEVENIR AUTONÓMICO EN COCHABAMBA

Bolivia al constitucionalizar las autonomías, particularmente indígena y departamental en la nueva Carta Magna y al estar avalado con el último referéndum autonómico departamental, la región de Cochabamba se ve obligada a encarar seriamente el proceso autonómico. Más allá de sus inclinaciones históricas o no con relación a los procesos descentralizadores, federales o autonómicos, la región cochabambina, al igual que las otras regiones, tiene que aceptar el desafío de encarar seriamente el proceso autonómico cochabambino. Si bien desde el gobierno departamental está desarrollando una cruzada para la elaboración del Estatuto Autonómico; sin embargo, se ve una apatía en los diferentes sectores sociales, cívicos y empresariales en Cochabamba que solo viene a validar esa ausencia de liderazgo regional.

Efectivamente, la autonomía departamental en los últimos tiempos se ha constituido en una estrategia discursiva asumida por los diferentes actores sociales y políticos en la región en la perspectiva de una pugna política en el contexto de la polarización. Asimismo, a diferencia de otras regiones, particularmente la cruceña, que si bien también fue un “caballito de batalla” de la cuestión de las autonomías; sin embargo, la elaboración de una propuesta autonómica que recogía, entre otras cosas, un imaginario descentralizador de vieja data. En el caso cochabambino, la autonomía departamental se convirtió

en solo un slogan político y, por lo tanto, careció de una propuesta seria no solo a nivel técnico; sino también que contenga el mismo un espesor cultural que recupere por ejemplo, los principales aspectos centrales de la construcción identitaria de Cochabamba.

Desde el punto de vista socio/cultural, los procesos migratorios tanto interna como externa en la región hacen que los habitantes y residentes en Cochabamba tenga la propensión de un desarraigo relacionado a los problemas que atingen al desarrollo de la región y asimismo los procesos de desestructuración del tejido socio/cultural en Cochabamba (11 de Enero) hace improbable que en el corto y mediano la constitución de una “comunidad local” que apunte a la construcción de un proyecto (local) común en la perspectiva del desarrollo local.

Desde el punto de vista político, la carencia de un grupo social dirigente con la capacidad hegemónica de generar un proyecto regional propio complejiza el proceso de la construcción de una propuesta autonómica. En ese sentido, existe el riesgo que el partido con mayor presencia política/electoral en Cochabamba llevé a cabo este proceso con el peligro evidente que el mismo no pueda responder ni a la composición abigarrada y heterogénea de la región y, tampoco recoja las diferentes (cosmo) visiones que existen, por ejemplo, para el desarrollo local.

En suma, por las consideraciones socio/culturales y políticas que exhibe actualmente la región, la autonomía departamental está aderezado con mucha susceptibilidad en el derrotero de la edificación de una autonomía departamental que responda a las necesidades de la región. De allí, retomando la perspectiva histórica de los procesos descentralizadores en Cochabamba y la ausencia de un *ethos* concordante con la autonomía departamental esboza (o entrevé) un escenario signado por la incertidumbre para encarar decisivamente este proceso autonómico en la región.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albo, X. (1987) “¿Por qué el campesino qhochalla es distinto? *Cuarto intermedio* N° 2, 13-25 Cochabamba.

Gordillo, J. (*et.al*) (2007) ¿Pitaq kaypi kamachiq? Las estructuras de poder en Cochabamba, 1940-2006. DICYT-UMSS. PIEB. La Paz.

Laserna, R. (1991) “El desafío de la descentralización”. Lljatamasis-Los Tiempos N° 12. Cochabamba.

Rodríguez, G. (2011) Estado, Nación, Región. Cochabamba y Santa Cruz, 1826-2006. Editorial UAGRM. Santa Cruz.

Torrez, Y. (1999) Comité Cívico de Cochabamba. Discurso y acción 1991-1997. Tesis de Licenciatura. UMSS. Cochabamba.

Zegada, M. (*et.al*) (2007). En Nombre de las Autonomías: Crisis Estatal y Procesos Discursivos en Bolivia. PIEB. La Paz.

Zizek, S. (2000) Multiculturalismo, o la lógica cultural del capitalismo multinacional. Estudios culturales. Reflexiones sobre el multiculturalismo. Barcelona. Piados.

SUBIMPERIALISMO Y ACUMULACIÓN ORIGINARIA DEL CAPITAL PETROLERO EN EL TIPNIS. HIPÓTESIS DE TRABAJO

LORGIO ORELLANA AILLÓN¹

RESUMEN

A partir de un análisis de la dinámica global y regional de la acumulación de capital, proponemos la hipótesis de que el conflicto por el TIPNIS resulta de las contradicciones emergentes de la expansión del subimperialismo brasileño en territorio indígena- lo que Marx denomina acumulación originaria de capital.

Palabras Clave: Subimperialismo, acumulación, desposesión, hidrocarburos, transnacionales.

¹ Este documento se redactó con la colaboración de la Asistente de Investigación Daniela Loayza Lara.

INTRODUCCIÓN

Una de las principales limitaciones de los análisis críticos sobre las causas del conflicto por el TIPNIS, es que se concentran en las continuidades entre el régimen del MAS y los gobiernos neo-liberales anteriores², referidas básicamente a sus vínculos con las empresas transnacionales; sin prestar debida atención al nuevo balance de poder entre Estados y empresas transnacionales en América Latina, dentro del cual se sitúa la actual gestión gubernamental, y que es una condición fundamental del conflicto por el TIPNIS.

Si bien el corte analítico esencial, es insustituible al momento de identificar la naturaleza clasista de la política del MAS – favorable a las empresas transnacionales y, por tanto, al capitalismo- es insuficiente al momento de analizar las condiciones de la coyuntura política actual. Desde hace décadas nos hemos conformado con anunciar la crisis estructural del capitalismo o identificar la naturaleza burguesa de los gobiernos, sin prestar debida atención a los cambios en la dinámica de la acumulación de capital y sus vínculos con las innovaciones de los Estados y sus políticas.

El dominio imperial del espacio sociopolítico boliviano de fines del siglo XX, tenía como característica esencial un proceso de “acumulación por desposesión” (Harvey 2000); esto es, la acumulación de capital, no a partir de la forma clásica de la reproducción ampliada de capital – la reinversión del excedente para los efectos de la ampliación del patrimonio productivo –si no la acumulación a partir de la apropiación de recursos naturales como el agua, el gas, el petróleo, los minerales, en resumen, las materias primas.

Según Harvey, dicha modalidad de acumulación se explica por la crisis de sobreacumulación, que deriva de la caída en la tasa de ganancia. “Estas crisis se expresan como excedentes de capital y de fuerza de trabajo sin que parezca haber manera de que puedan combinarse de forma rentable” (Harvey 2004).

² Así por ejemplo, según Roberto Fernández, “[L]a asociación de las corporaciones petroleras con YPFB, bajo la figura de las empresas mixtas y los contratos últimos que firmaron, muestra el reordenamiento del poder petrolero al interior del núcleo de poder del Estado boliviano” (Fernández 2009: 84).

En la medida que la acumulación ya no es rentable por la vía de la reinversión de la plusvalía en la esfera de la producción, la acumulación se realiza por medio de la apropiación directa de medios de producción. A esto Harvey le llama acumulación por desposesión.

Ello explica, precisamente, el comportamiento de las empresas transnacionales en el sector boliviano de hidrocarburos durante la década de los 90. Como demostraron las auditorías realizadas a las empresas transnacionales, las inversiones fueron más bien bajas con relación al patrimonio productivo del cual se hicieron los empresarios extranjeros. Lejos de realizar ambiciosos proyectos de exploración de pozos, por ejemplo, las transnacionales se apropiaron de yacimientos ya descubiertos por YPFB.

La dinámica económica boliviana estaba integrada dentro de la fase recesiva de la onda larga iniciada a fines de los 60, que anunciaba la crisis económica del imperialismo norteamericano.

En tanto la crisis financiera internacional de hoy, es una crisis del imperio norteamericano y de su esfera de influencia a escala planetaria, el crecimiento económico de América Latina en los últimos años, y de Bolivia en particular, se integra a una dinámica expansiva, dirigida por el subimperialismo brasileño en la región. Esta, desde ya, no es una mera “continuidad” o un “reacomodo”. En todo caso, indica un retorno a la modalidad tradicional de acumulación de capital a través de la reproducción ampliada (Arrighi 2007); pero a su vez, un cambio en las relaciones de fuerza entre los Estados y las empresas transnacionales en la región.

El Plan de desarrollo del Gobierno de Evo Morales, y su política vial, deben de situarse en el contexto de estas transformaciones del capitalismo contemporáneo en la región.

2. LA DINÁMICA MUNDIAL DE LA ACUMULACIÓN DE CAPITAL DURANTE LA DÉCADA DE LOS 90 Y LA PRIMERA DÉCADA DE 2000.

A continuación, analizamos el contexto de la economía mundial y regional (latinoamericana) durante la década de los 90 y durante la primera

década del nuevo milenio, poniendo especial énfasis en la dinámica de la reproducción ampliada del capital en general, y en el sector de hidrocarburos en particular. Analizamos indicadores de acumulación como las inversiones, la producción y las ventas; las ganancias y los ingresos como aproximaciones que indican la evolución del excedente.

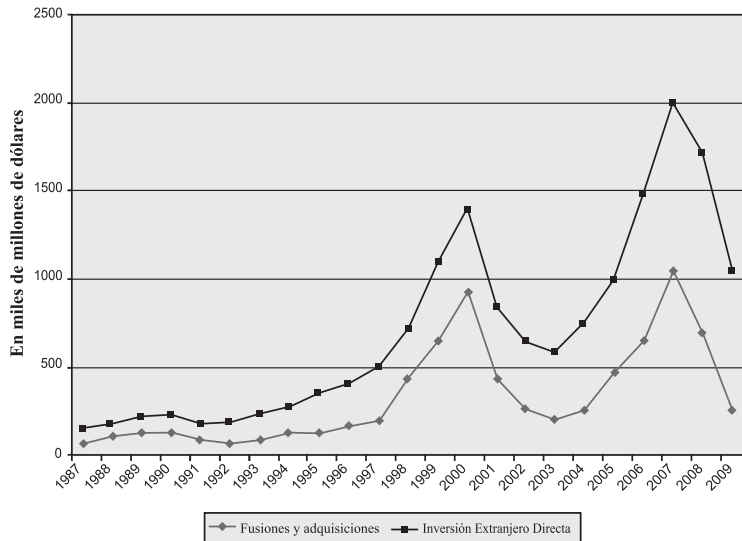
La curva rosada de la gráfico 1 muestra una evolución cíclica de la inversión extranjera directa – fase D del ciclo de acumulación del capital transnacional. Ella forma parte de la evolución de dos ciclos cortos: el período 1994-2003, cuyo cénit es el año 2000 (+ o - \$US 1.400 billones de IED), y el período 2003-2009, cuyo cenit es el año 2007 (\$US 2.000 billones de IED). Las curvas de IED, forman parte de dos ciclos cortos de acumulación, con sus respectivas fases de orientación expansiva y recesiva.

Ambos coinciden con el denominado “curso vital” del ciclo industrial, en la forma de un “ciclo decenal”, interrumpido por “oscilaciones menores”, que se compone de periodos de “animación media”, de “producción a toda marcha”, de “crisis” y de “estancamiento” (Marx 1985).

Si entre 1990 y 1996, la Inversión Extranjera Directa (IED) en el ámbito mundial, tenía un promedio anual de 245.000 millones de dólares, en 2000 superaba los 1,1 billones de dólares (CEPAL 2001, citado por Calderón 2002: 19). Entre 1991 y 1995, los flujos de salida de la IED, tenían una tasa de crecimiento del 16,8%. Entre 1996 y 2000, los flujos de salida de IED, ascendieron a una tasa de crecimiento del 36,1% anual (UNCTAD 2010b: 16)³. Esto, durante, la fase ascendente del primer ciclo económico (cuya sincronía con la producción y las ventas analizaremos luego).

³ La incidencia de la IED en la formación bruta del capital fijo, o sea una parte del capital constante (D-MdP, dinero invertido en medios de producción), ilustra cabalmente este proceso de acumulación de capital a escala mundial: la IED pasó del 2% al 14% de la formación bruta de capital fijo global entre 1980 y 1999 (UNCTAD 2000, citado por Calderón 2002: 19).

Gráfico 1
Evolución del valor de las fusiones y adquisiciones mundiales e IED
(1987 – 2009)



2009^a: Datos preliminares

Fuente: Elaboración propia con base en datos UNCTAD (2009, 2010a)

Desde el año 2001, hasta el año 2003, la IED experimentará una caída en picada, como efecto de la contracción de la producción mundial y las crisis financieras. No obstante, a partir de entonces, se inicia un nuevo ciclo económico, que culminará el año 2007, con un flujo neto de Inversión Extranjera Directa de dos mil millones de dólares; alrededor de seiscientos millones más que el cenit de 2000.

Entre uno y otro ciclo económico, la fase recesiva dura sólo tres años; o sea, es mucho menos profunda que entre fines de los 80 (la “década perdida”) e inicios de los 90. Por el contrario, la evolución de las inversiones en el nuevo milenio tiene un signo progresivo, incremental, con relación al ciclo económico precedente. Se trata, a su vez, en mayor medida de nuevas inversiones: el punto más elevado de las fusiones y adquisiciones ha sido casi

el mismo que el nivel alcanzado en el ciclo económico anterior; por el contrario, proporcionalmente, durante el nuevo ciclo económico, las nuevas inversiones tienden a ser mayores.

Ello explica, precisamente, que la tasa de crecimiento anual del producto bruto de las filiales extranjeras (un proxy de la fase M), alcanzada durante la fase expansiva del último ciclo, haya sido prácticamente el doble que la tasa de crecimiento de la fase expansiva del primer ciclo: 13,9% (2001-2005), contra 7% (1996-2000). Si los cálculos del último período, tomaran en cuenta los años 2006, 2007 y 2008, en vez de los años 2001, 2002, 2003, la tasa de crecimiento del producto bruto sería mucho mayor. (UNCTAD 2010b: 16) No obstante, los datos existentes son suficientes para nuestro análisis: durante la fase expansiva del segundo ciclo corto, las tasas de crecimiento duplicaron las de la fase expansiva del ciclo inmediatamente anterior.

La sincronización entre las inversiones y la producción, tuvo efectos sobre las ventas y sobre las ganancias (fase D'). Nuevamente aquí, la fase expansiva del último ciclo fue nítidamente superior. Las ventas de las filiales extranjeras crecieron, desde una tasa del 8,2% promedio anual el período 1996-2000, al 18,1% anual el período 2000-2005. Las exportaciones de las filiales extranjeras, crecieron desde el 3,6% (período 1996-2000), al 14,8% (2000-2005) (UNCTAD 2010b: 16)⁴.

Finalmente, veamos los ingresos generados sobre la IED, un proxy de la evolución de las ganancias. Durante el período 2001-2005, los ingresos crecieron a una tasa anual del 31,3%, en contraste con el 10,3% anual del lustro anterior (UNCTAD 2010b: 16).

La evolución, entre uno y otro ciclo, muestra una tendencia progresiva, es decir, hacia un aumento de las inversiones, de la producción, de las ventas y de las ganancias de las empresas transnacionales.

⁴ A inicios del nuevo milenio (2002), el comercio entre las ET representaba un tercio del comercio mundial; sus exportaciones a otros destinatarios (diferentes de las ET) representaban otro tercio; y a penas el tercio restante correspondía al comercio entre empresas nacionales (Calderón 2002: 19), incluidas las empresas del Estado. El "poder de determinar las ganancias y la acumulación de las ET" es puesto de manifiesto por este proceso de concentración y centralización del capital, que deviene de esta dinámica de acumulación de capital de la década de los 90.

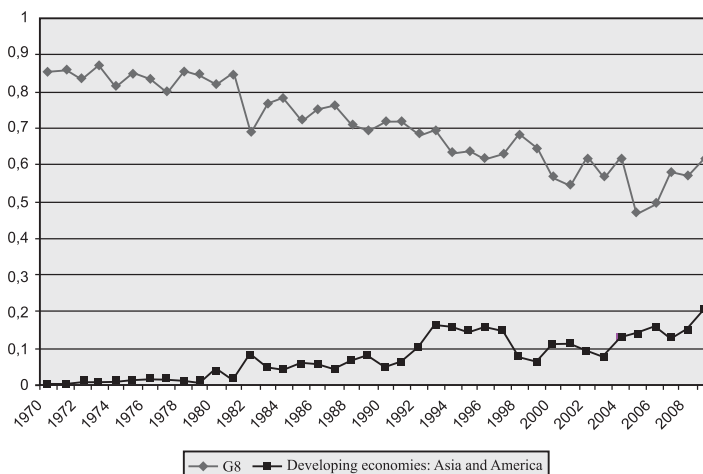
¿Cómo comprender estas tendencias, previas a la crisis que se inicia en 2008, desde una perspectiva de largo plazo? En 1980, 1990 y el año 2000 respectivamente, los Estados Unidos, Alemania, Francia, Reino Unido, Holanda y Japón en su conjunto, fueron responsables del 70%, el 71% y el 59% del total de la IED en el mundo (Calculado en base a UNCTAD 2009: 365). En 2007 y 2008, esta participación se redujo al 54% y al 53%, respectivamente (Ibid.). La caída de la participación del G8 en las inversiones mundiales, es un fenómeno vinculado a la crisis de los 70. Si en 1970 el G8 representaba más del 85% de las inversiones de IED en el exterior; en 2008 representan poco más del 60%.

“La gran mayoría de las inversiones externas directas [procedentes de los Estados Unidos] en los ‘90 se hizo a través de fusiones y adquisiciones, y no a través de nuevas inversiones, proporcionando control sobre nuevas áreas de producción, pero no necesariamente expandiéndolo” (Gill 2005: 49). Sólo de modo ilustrativo, indiquemos que entre 1993 y 1997, entre el 82 y el 87% de nueva IED procedente de empresas cuyo locus de mando son los Estados Unidos, consistía en fusiones y adquisiciones a través de filiales radicadas en otras latitudes del mundo (UNCTAD 1999: 95). En 1998, ese porcentaje ascendió al 90%.

Si durante el período 1991-1995, las fusiones y adquisiciones crecieron a una tasa del 49,1% anual; durante el período 1996-2000 crecieron a una tasa del 64% (UNCTAD 2010b: 16). Las fusiones y adquisiciones tuvieron una altísima concentración geográfica en 1998: entonces Estados Unidos y el Reino Unido representaron casi el 50% del valor total de las fusiones y adquisiciones en el mundo; en tanto que en 1997 representaban el 37% (Ibid.). En otras palabras aquí la dinámica de la acumulación, fue predominantemente por desposesión (Harvey 2004).

Por el contrario, si la participación de países del Sur (donde se destacan la China, la India, Brasil, Sur África, Rusia) en los flujos de salida de IED, era casi inexistente en 1970; en 2008, alcanzan al 20%.

Gráfico 2
Participación en las inversiones al exterior de países desarrollados y en desarrollo (1970 – 2009)



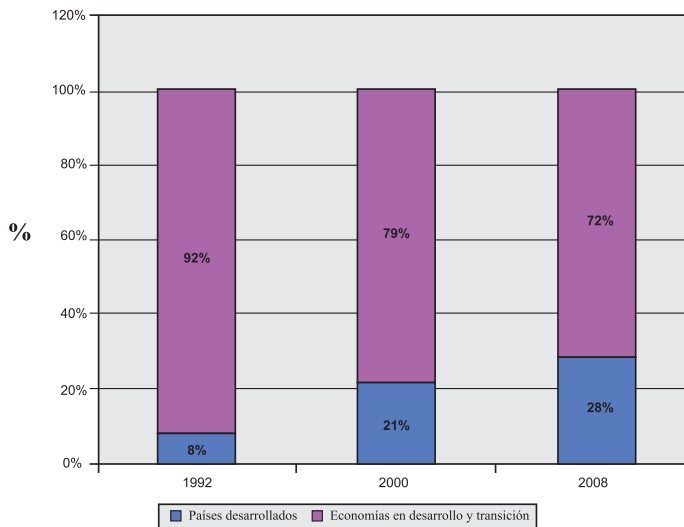
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD
<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx>

Dicho proceso se halla relacionado con el incremento de empresas multinacionales que proceden de los países indicados, en tanto que disminuyen las transnacionales con procedencia de países industrializados (del G8 principalmente). En 1992, las empresas transnacionales procedentes de países del Sur representaban el 8% de las multinacionales existentes en el mundo, en tanto que las procedentes de los países de capitalismo avanzado el 92%. En 2008, las transnacionales que se originan en países del Sur se incrementan al 28% y las que proceden de países de capitalismo avanzado descienden al 72%. (Gráfica 3)

En síntesis, la dinámica de la década de los 90, es predominantemente de acumulación por desposesión, todavía con predominio del G8, pero en proceso regresivo. En cambio, durante el nuevo milenio aparecen nuevas dinámicas de reproducción ampliada.

Una de las características de la crisis del imperialismo norteamericano y de las potencias europeas y del Japón, es la emergencia de “sub-periferias” (Marini 1977), con relativa autonomía en términos del control regional sobre la dinámica de la acumulación de capital, como es el caso de China e India en el Asia, Brasil en Sur América, Rusia en Europa Oriental y Sur África en el África. Ello, si bien no modifica la supremacía de los tradicionales imperios, si supone una cierta modificación de la correlación de fuerzas (es decir de las relaciones de poder) en el ámbito de la economía mundial.

Gráfico 3
Porcentaje de transnacionales en los países desarrollados y en desarrollo



Fuente: Elaboración propia con base en datos de UNCTAD 2010b.

Ciertamente, la situación de las tradicionales empresas transnacionales petroleras, indican la supremacía norteamericana. En este sentido, el estudio de Clairmont y Cavanagh de 1994, utilizando indicadores como la producción, las ventas y los beneficios, ubicaban a la Shell, Exxon, British Petroleum, Mobil, Elf y la Standard Oil entre aquellas que se situaban en la cúspide de los 200 mayores grupos empresariales del mundo (Clairmont y J. Cavanagh 1994, citado por Van den Eynde 2005).

La lista de las 200, como el propio Van den Eynde previene, es fluctuante, debido a las fusiones y adquisiciones, que forman parte de las estrategias empresariales. No obstante, puede identificarse una cierta regularidad en el tiempo. Tomando como criterio los activos (un Proxy de la propiedad), el Transnational World Report de la UNCTAD, identifica que entre 1993 y 1997 no hubo grandes cambios en la cúspide de las 100 empresas transnacionales más grandes del mundo: el 85% de las empresas que estuvieron en dicha lista cinco años atrás, seguían estándolo en 1997 (UNCTAD 1999: 77).

Para 1997, entre ellas se ubicaban la Shell (3º lugar), Exxon (5º lugar), Mobil Corporation (11º lugar), ELF (16º lugar), British Petroleum (30º lugar), Total (32º lugar), Chevron (46º lugar), Texaco (48º), Amoco (68º) (UNCTAD 1999: 77-79). Si el criterio son las ventas, esta configuración se modifica del siguiente modo: Shell se mantiene en 3º lugar, Exxon asciende al 4º lugar, British Petroleum al 9º, Mobil al 10º, ELF al 13º lugar, Chevron al 25º, Texaco al 27º, Total al 30º lugar y Amoco al 40º (Ibid.). O sea, si se toma como criterio las ventas, las transnacionales petroleras se aproximan más a la cúspide.

El año 2000, después de un proceso de fusiones⁵, las más grandes petroleras tienen la supremacía en el “top ten” de las ventas. Exxon-Mobil ocupa el primer lugar; la Royal Dutch Shell asciende al tercer lugar; la British Petroleum al cuarto lugar; Chevron Texaco al séptimo, y la Total Fina ELF al octavo lugar (UNCTAD 2002: 86).

En 2004, la Exxon Mobil era la primera, desde el punto de vista de las ventas; la segunda era la British Petroleum, la tercera, la Royal Dutch Shell, la Total se encontraba en el octavo, y las demás empresas petroleras desaparecen de las 10 más poderosas, desde el punto de vista de las ventas (UNCTAD 2006: 280).

Va a ser en 2008, donde las “cinco hermanas” vuelven a copar los cinco primeros lugares, doblando prácticamente el valor de sus ventas de un año anterior: la Exxon Mobil (\$US 459.579 millones), como siempre, es la

⁵ En 1998, British Petroleum se fusiona con Amoco; en 1999, Exxon Corp. con Mobil Corp; en 2000; Total Fina con ELF. En 2001 Texaco se fusionará con Chevron (CEPAL 2002: 151).

primera, la Royal Dutch Shell (\$US 458.361 millones) ocupa el segundo lugar, la British Petroleum ocupa el tercer lugar (\$US 365.700 millones), la Chevron Corporation (\$US 273.005 millones) reaparece en escena en el cuarto lugar, y la Total (\$US 234.574 millones) en el quinto lugar.

Si el criterio son las ganancias, la situación de las transnacionales petroleras es aún mejor. A inicios de los 90 (1991) Nitzan y Bichler demuestran que las tasas de retorno promedio de British Petroleum, Chevron, Exxon, Mobil, Royal/Dutch Shell y Texaco (empresas que los autores llaman el “petro core”) – seis de las “siete hermanas”- fueron mayores que las tasas de retorno promedio de las 42 más poderosas compañías petroleras transnacionales y que las 500 empresas analizadas por la revista *Fortune*. A sí mismo, demuestran que el “petro core” obtuvo cerca de cuatro quintas partes del total de la ganancia obtenida por las 42 empresas petroleras más grandes del mundo; y una quinta parte obtenida por las 500 empresas registradas en la revista *Fortune* a comienzos de la década de 1990 (Nitzan y Bichler 1995: 476-479).

El año 1992, en la Revista Fortune de los Estados Unidos, tomando como criterio las ganancias, Exxon ocupaba el 1º lugar, Mobil el 4º lugar, Amoco el 7º, Texaco el 9º lugar y Chevron el 10º lugar. Sin embargo, conforme avanzó la década, aparecieron otras empresas que desplazaron a la mayoría de las petroleras del “top ten”. El año 1997, sólo Exxon preservaba su primer puesto, Mobil había descendido al 11º lugar, Amoco al 12º, Chevron al 13º lugar y Texaco al 15º lugar⁶.

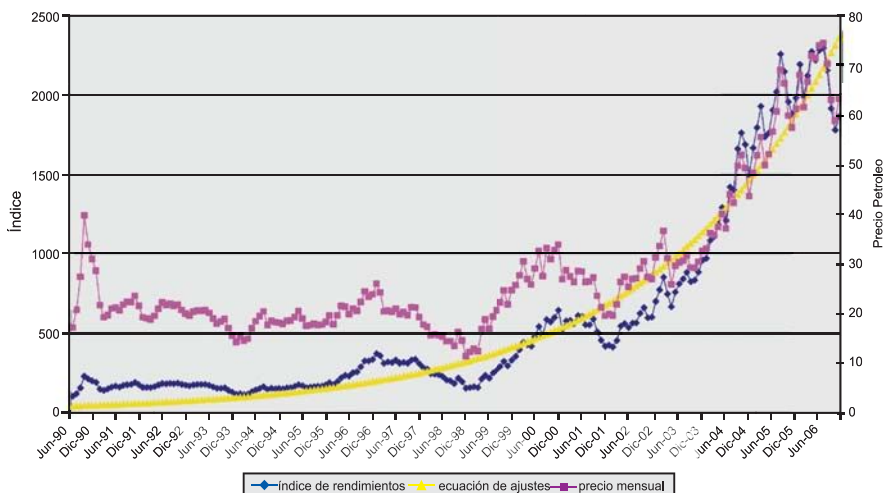
Aún cuando el promedio de las tasas de retorno de estas empresas dicho año, seguía estando por encima del promedio de las tasas de retorno de las 500 listadas en *Fortune*, hasta inicios del nuevo milenio, la evolución de las tasas de retorno de las “cinco hermanas”, es descendente.

Según los datos de rentabilidad, reportados entre 1990 y diciembre de 2006, por las empresas Lehman, Goldman Sachs y Merrill Lynch en la bolsa (Stevens 2001; Bloomberg 2005, citados en Olivera 2010: 143), a partir del

⁶ http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1997/

nuevo milenio presenciarnos un nuevo aumento sostenido de las ganancias en el sector petrolero a nivel internacional, en consonancia con la expansión del 2000.

Gráfico 4
Ganancias en el sector petrolero



Fuente: Olivera (2007)

En 2005 y 2008, Exxon Mobil ocupa el primer lugar de los 500 de la revista *Fortune*, desde el punto de vista de las ganancias y Chevron Texaco el quinto lugar⁷. En 2005, Exxon, Shell, BP, Total y Chevron, en ese orden, tenían los “net income” más altos entre las transnacionales petroleras. En 2008, el orden es el siguiente: Exxon, Shell, Chevron, Total y BP⁸.

⁷ http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2010/full_list/

⁸ <http://www.oilprimer.com/2008-company-finance-ranking.html>. Oilprimer.com makes no claim as to the authenticity of the information posted here, but provides it as a courtesy to our visitors. The information and data on this page was obtained from company-provided annual reports, and is believed to be reliable, but we do not guarantee its accuracy.

LAS EMPRESAS PETROLERAS PASARON A SER LAS COMPAÑÍAS MÁS GRANDES DEL MUNDO

15-07-2008 | Los altos precios energéticos han brindado grandes ganancias a las compañías petroleras y cinco de ellas ya figuran dentro de los primeros diez lugares de Forbes, pero a las más grandes las persigue la amenaza de la nacionalización. De acuerdo al último ranking publicado por la revista Forbes, ExxonMobil, Royal Dutch Shell, British Petroleum, Chevron y Total ocupan puestos dentro de las diez empresas más grandes del mundo según ingresos.

Esta presencia es aún mayor en el listado de empresas con mayores utilidades: siete de las diez empresas más rentables del mundo son petroleras.

La situación hace diez años era bastante distinta: sólo Exxon y Royal Dutch Shell figuraban dentro de las diez empresas más grandes del mundo. En ese entonces, General Motors y Ford lideraban el listado y los conglomerados industriales japoneses ocupaban la mayoría de los primeros puestos.

Además sostuvieron que requieren de un fuerte estado financiero para enfrentar la nacionalización de hidrocarburos en varios países y para competir contra empresas estatales en otros. El año pasado Exxon, por ejemplo, perdió reservas de 425 millones de barriles cuando el gobierno venezolano nacionalizó su proyecto de Cerro Negro. Y Shell junto a British Petroleum, por su parte, han tenido que ceder el control mayoritario que tenían en varios de sus proyectos en Rusia a la estatal Gazprom.

http://www.infocomercial.com/noticias/bnoticias.php?tipo_art=unico&id_articulo=34668&cod_sitio=11

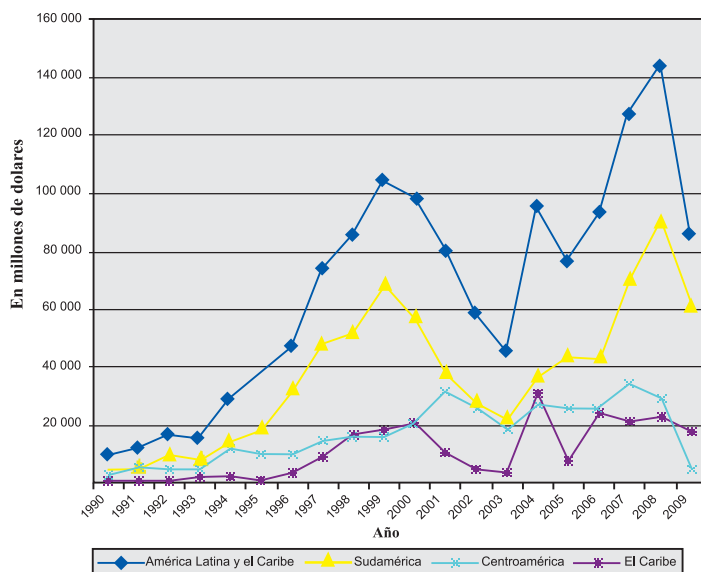
Desde el punto de vista de la producción de petróleo refinado, las ventas y desde el punto de vista de las ganancias, las siete hermanas (convertidas en cinco debido a las fusiones), preservaban su supremacía en el terreno de la acumulación de capital⁹; esto, aunque las dinámicas regionales modificaron su tradicional supremacía.

⁹ Lo cual, a su vez, muestra que no puede establecerse una separación tan tajante entre “variables reales” y “variables monetarias” al analizar el poder de las empresas transnacionales petroleras, como parecen presuponer Nitzan y Bichler, pues al parecer, los principales productores y vendedores, son con mucha probabilidad, los que obtienen mayores ganancias. En otras palabras, la ganancia capitalista debe de explicarse al interior de una teoría de la acumulación de capital.

3. ACUMULACIÓN DE CAPITAL A ESCALA REGIONAL

La Gráfica VI indica un alto nivel de sincronización entre la evolución de la IED a nivel mundial y la evolución de la IED en América Latina. De igual modo, este indicador “experimentó” una evolución cíclica, claramente identificable a lo largo de las dos curvas: el período 1993-1999, es la fase ascendente del primer ciclo económico¹⁰, en tanto que el período 1999-2003, es la fase descendente de dicho ciclo. A sí mismo, entre 2003 y 2008, se inicia la fase ascendente del segundo ciclo económico, y de 2008 en adelante se inicia la fase recesiva.

Gráfico 5
Evolución de la IED en América Latina y el Caribe



Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=88>) y CEPAL 2010

2009^a: Datos preliminares

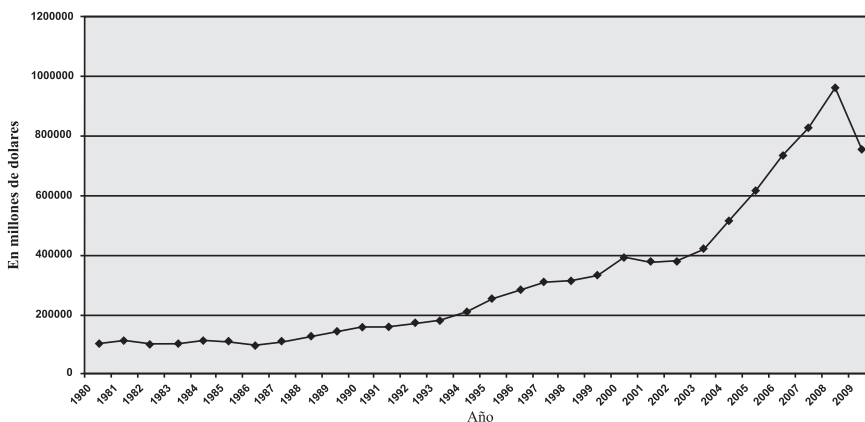
¹⁰ Durante el segundo lustro de los 90, en América Latina la IED se convirtió en la principal fuente externa de financiación, pasando de US\$32.495 millones a US\$93.822 millones entre 1995 y 1999 (Calderón 2002: 20). “El extraordinario crecimiento de estos flujos de capital significó que el stock de IED en la región se incrementara en 4,7 veces a lo largo de la década de los noventa pasando de US\$118.000 millones a cerca de US\$560.000 millones entre 1990 y 2000” (Ibid.).

Como acontece a nivel mundial, en América Latina el desarrollo de la segunda curva es progresivo respecto de la curva anterior: entre 1994 y 1998, el promedio anual de los ingresos de IED, ascendieron a \$US 49.080 millones; entre 1999 y 2003, ascendieron a \$US 68.939 millones; y entre 2004 y 2008, a 91.207 millones (CEPAL 2009).

La evolución de la IED en Sur y Centro América, en su conjunto, está altamente relacionada con la evolución de las exportaciones en dicha región. De igual modo, puede identificarse una evolución cíclica de las exportaciones, a lo largo de dos ciclos económicos: El período 1994-2000, es la fase ascendente del primer ciclo, en tanto que el período 2000-2003, es la fase de “crisis” y de “estancamiento”. Desde el año 2003 se inicio una nueva fase expansiva, que llega a su cenit el año 2008, y de ahí nuevamente viene el declive.

En comparación con el año 2000, en dólares, las exportaciones del año 2008 superan el cenit anterior con más del doble. Es decir, la tendencia es, nuevamente, expansiva con relación al ciclo económico anterior. A sí mismo, las fases expansivas del ciclo económico, tienden a ser más largas que las fases recesivas.

Gráfico 6
Evolución de las exportaciones de Sud- y Centroamérica (1980 – 2009)



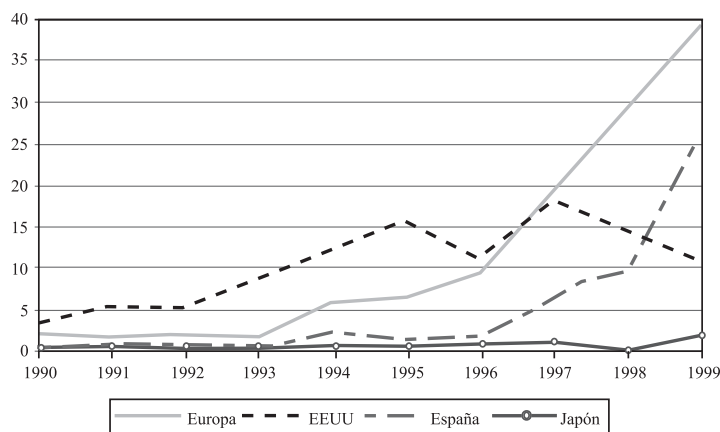
Fuente: Elaboración propia con base en datos de la UNCTAD (<http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=112>)

“A tono” con las tendencias globales favorables al sector exportador, en América Latina el volumen de las exportaciones creció a una tasa promedio anual de 8,5% entre 1990 y 1999 (Organización Mundial del Comercio 2000: 21). En todo el decenio, las exportaciones crecieron a una tasa tres veces superior a la del PIB¹¹. Entre 2000 y 2009, las exportaciones crecieron a una tasa de 9,64%¹².

¿Quién comanda estos ciclos de reproducción ampliada de capital? Durante los primeros cinco años del decenio, de lejos el principal inversor fue Estados Unidos: 71,9% de los flujos de IED procedieron de aquel país. Los restantes 24,3% y 3,9% procedieron de Europa y de Japón, respectivamente (Vodusek ed. 2002: 4). No obstante, conforme avanzaba el decenio, la importancia relativa de las inversiones con locus de mando norteamericano disminuía, y crecía la relevancia de Europa: Estados Unidos representó el 39% y Europa el 58% de los flujos de IED del período 1995-1999. O sea, la expansión de los 90, fue principalmente impulsada por capitales con locus de mando europeo.

Gráfico 7

Flujos de IED a América Latina y el Caribe por país de origen 1990- 1999
(Centros financieros excluidos; egresos netos en miles de millones de dólares)



Fuente: Vodusek, Ziga (2002)

¹¹ <http://www.americaeconomica.com/reportajes2/yanez.htm>

¹² <http://unctadstat.unctad.org/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=112>

Durante la primera década del nuevo milenio, la preeminencia de la IED procedente de los Estados Unidos, tiende a decrecer: si entre 1999 y 2003, el origen norteamericano de la IED, correspondía más o menos al 33% del total de la IED en América Latina; entre 2004 y 2008, desciende a menos del 30%.

Por el contrario, la IED procedente de países latinoamericanos, asciende de más o menos el 2% entre 1999 y 2003, a más o menos el 7% entre 2004 y 2008 (CEPAL 2008). En este escenario, en 2009 se destacan las empresas transnacionales de origen brasileño: Petrobrás, en primer lugar, la financiera Itaú-Unibanco, la minera Vale, la siderúrgica Gerdau. De treinta empresas transnacionales que ocupaban los primeros lugares en las ventas y las inversiones en Latinoamérica en 2009, 14 eran brasileñas. (CEPAL 2008).

El incremento de la presencia de las transnacionales brasileñas en la escena regional, se desarrolla dentro de una nueva correlación de fuerzas entre el imperialismo norteamericano y las periferias capitalistas en América Latina. En efecto, nuevos Estados desalineados de la esfera de influencia política norteamericana, como Venezuela, Ecuador, Nicaragua y Bolivia, emergen en la región. En este contexto político subperiferias de alcance regional, como el Brasil, desplazan parte de las inversiones norteamericanas y mueven su esfera de influencia. Estos cambios, si bien no transforman la naturaleza del dominio imperial norteamericano en la región, como la supremacía de las transnacionales petroleras indican; si la modifican sensiblemente en un margen importante como para explicar algunas características de la presente coyuntura política.

4. ACUMULACIÓN ORIGINARIA EN EL TIPNIS. UNA HIPÓTESIS DE TRABAJO.

Los años 1996, 2001 y 2007 en Bolivia, el principal locus de mando del origen de la IED, eran los Estados Unidos, con el 31%, el 40% y el 62%, respectivamente. El año 2011 su participación se redujo al 5%. Por el contrario, dicho año predominan España y Brasil, con el 30 y el 15% respectivamente.

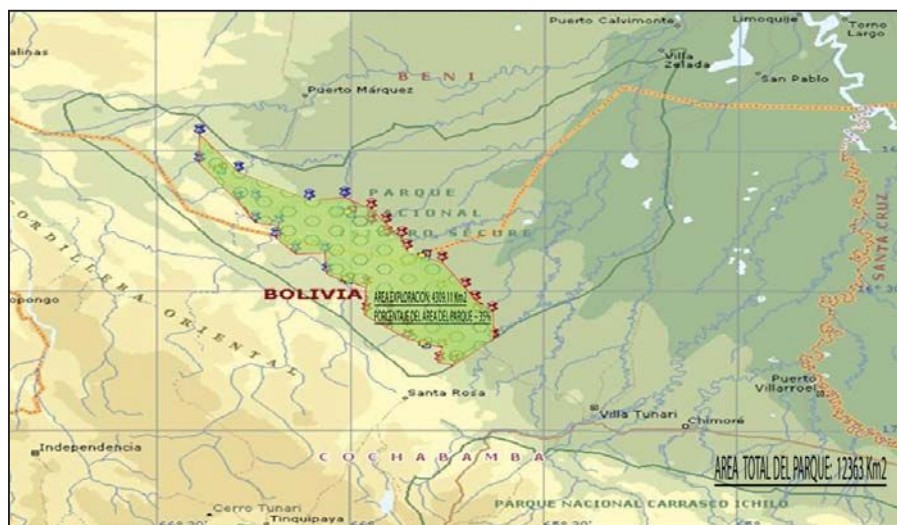
En el sector petrolero boliviano, donde el gas es la principal fuente del excedente y de los ingresos del Estado en el país, el predominio de PETROBRAS es indiscutible. El año 2009, PETROBRAS era responsable del

57% de la producción dicho año (Orellana 2011: 48). A su vez, el Brasil es el principal mercado al que se exporta el gas boliviano.

Dentro de este contexto debe de situarse el Plan de Desarrollo del gobierno del MAS y su política vial, vinculada con el proyecto IIRSA y con las iniciativas del gobierno brasilero de promover la expansión de las empresas brasileras en Sur América (Villegas 2011).

Ya el año 2006 señalábamos: “el predominio económico de la actividad primario exportadora subordinada al capital transnacional caracterizará el próximo Quinquenio” (Orellana 2006). La política vial del MAS se inscribe, entre otras cosas, en el marco de la exploración de nuevos yacimientos de gas y de petróleo, en sociedad con las empresas transnacionales.

A partir de un conjunto de Decretos Supremos firmados el año 2007, y el año 2010, el gobierno de Evo Morales ha ido circunscribiendo un área de exploración de alrededor de 4.309,11 Km. cuadrados, dentro del Territorio Indígena Parque Nacional Isiboro Sécuré, equivalente más o menos al 35% de su superficie territorial.



Fuente: Elaboración propia con base a los anexos de los Decretos Supremos 29130, 29226 y 0676.

Entre otras cosas, el proyecto de la construcción de una carretera entre Villa Tunari y San Ignacio de Moxos se inscribe dentro de los planes de exploración de nuevos campos petroleros del gobierno de Evo Morales, en sociedad con las empresas petroleras extranjeras, traducidos en concesiones otorgadas por Morales:

“la primera mediante la Ley N° 3672 de abril del 2007 que aprueba el Contrato de Operaciones entre Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) con PETROBRAS BOLIVIA S. A. y la TOTAL E&P BOLIVIE en el área de Río Hondo (bloque Ichoa) y la segunda mediante Ley N° 3911 de abril del 2008 con su adendum en julio del mismo año que aprueba el contrato de exploración y explotación entre Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) y YPFB PETROANDINA S.A.M. (Evaluación Ambiental Estratégica-SERNAP 2011, citado por <http://www.plataformaenergetica.org/content/3295>)”.

Como es ampliamente conocido, en el Territorio Indígena Parque Nacional Isiboro Sécore, viven las etnias Mojeños, Yuracarés y Chimanes (alrededor de 12.380 personas) dentro de una superficie de un millón de hectáreas.

En reacción a la construcción del camino, se inicia una marcha el 15 de agosto de 2011, ampliamente difundida por la prensa, que precisamente se denomina “VIII marcha.... por la defensa del Territorio Indígena y Parque Nacional Isiboro Sécore, TIPNIS, por los territorios, la vida, la dignidad y los derechos de los pueblos indígenas de Oriente, Chaco y Amazonía”. En su pliego petitorio, los marchistas precisamente exigen “la paralización de nuevas actividades hidrocarburíferas en el parque nacional Aguarague y demás áreas protegidas”.

Hipótesis

Ya que las expropiaciones promovidas por el gobierno del MAS en territorio indígena, se inscriben dentro de la dinámica expansiva del subimperialismo brasileño, no es correcto caracterizarlas como parte de un proceso de acumulación por desposesión (Harvey 2004). El conflicto por el TIPNIS, es un conflicto clásico, emergente de las contradicciones que genera un proceso de acumulación *originaria* de capital.

La disolución de la propiedad colectiva de las condiciones objetivas de producción, que se funda sobre el trabajo colectivo en el seno de las entidades comunitarias, constituye uno de los presupuestos históricos del capitalismo (Marx 433). Históricamente, el “robo de la propiedad comunal” fue otro de los “tantos métodos idílicos de la acumulación originaria” (Ibid. 1986: 918-919).

La destrucción de las entidades comunitarias, forma parte del proceso de escisión entre los trabajadores y la propiedad sobre las condiciones objetivas de realización del trabajo, que constituye “la prehistoria del capital”.

Dicho proceso, de carácter universal en la historia del capitalismo, no es uniforme. La acumulación originaria es un movimiento global, de desarrollo desigual, que si bien en ciertos países aparece más temprano y la expropiación de los cultivadores tiene un carácter radical; en otros países dicho desplazamiento se inicia mucho más tarde y tiene sus propias especificidades – un “color local”, como dice Marx (1986: 895) - ya sea porque éste: “[s]e encierre en un ámbito más estrecho, o presente un carácter menos rotundo o siga un orden de sucesión diferente”.

En Bolivia, este movimiento tiene además un desarrollo *combinado*, porque aproxima – según la metáfora de Trotsky (1985: 33)- “distintas etapas del camino”, confunde “distintas fases del proceso histórico”, amalgama “formas arcaicas y modernas”. Así, en varias regiones del país se vive el drama de la “prehistoria del capital”, no obstante que en ésta formación social rigen las empresas transnacionales.

5. CONCLUSIÓN PROVISIONAL

El subimperialismo brasileño, en su fase expansiva, impulsa un proceso de acumulación originaria de capital en la Amazonía, en tanto que las transnacionales brasileñas protagonizan un proceso de colonización del subcontinente.

El Estado boliviano, bajo la dirección del gobierno de Evo Morales, promueve dicha acumulación de capital, a través de un conjunto de políticas

que constituyen el eje de su política vial y económica, fundamentalmente extractivista, como es ampliamente conocido.

Esto, desde ya, no indica un mero reacomodo o una simple continuidad con la tradicional política neoliberal; si no un realineamiento de los Estados y de las empresas transnacionales, bajo la hegemonía de un sub-imperio, con iniciativas políticas e intereses económicos propios.

Durante la era de Gonzalo Sánchez de Losada, Bolivia era semicolonias norteamericana. Durante la era de Evo Morales, Bolivia pasa cada vez más bajo la esfera de influencia del subimperialismo brasilero. El conflicto por el TIPNIS, muestra los dolores del parto de esta transición: la acumulación originaria del capital en la cual se fundamenta la expansión, en el TIPNIS, de un subimperio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arrighi, Giovanni (2007), *Adam Smith en Pekin. Orígenes y fundamentos del siglo XXI*. Madrid: Akal.

Calderón, Álvaro (2002), “La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: una evaluación al comienzo del Nuevo milenio” en Vodusek, Ziga (2002, Ed.) *Inversión extranjera directa en América Latina*. Washington: BID. 19 – 49

CEPAL (2002) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2001*. Santiago de Chile: CEPAL, Unidad de Inversiones y estrategias empresariales de la División de desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL. Mayo 2002.

_____ (2009) *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2008*. Santiago de Chile: CEPAL, Unidad de Inversiones y estrategias empresariales de la División de desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL. Junio 2009.

_____ (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009*. Santiago de Chile: CEPAL, Unidad de Inversiones y estrategias empresariales de la División de desarrollo productivo y empresarial de la CEPAL. Mayo 2010.

Decreto Supremo 29130 del 13 de mayo del 2007. Áreas de interés Hidrocarbúricos Reservadas para YPFB. Gaceta Oficial de Bolivia. Anexos.

Decreto Supremo 29226 del 9 de agosto del 2007. Coordinadas de los Vértices, Área de Operación Reservada para YPFB. Gaceta Oficial de Bolivia. Anexos.

Decreto Supremo 0676 del 20 de octubre del 2010. Coordinadas de los Vértices, Área Reservada a favor de YPFB. Gaceta Oficial de Bolivia. Anexos.

Fernández, Roberto (2009), *Gas, petróleo e imperialismo en Bolivia*. La Paz CESU-UMSS/IBP/Plural Editores.

Gill, Stephen (2005), “Las Contradicciones de la supremacía de Estados Unidos” en Panitch, Leo y Leys Colin (2005, Ed.), *El imperio recargado*, 39 – 67. Buenos Aires: Clacso

Harvey, David (2004) “El “nuevo” imperialismo: acumulación por desposesión” en Biblioteca Virtual CLACSO. Disponible en la web: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/social/harvey.pdf>

Marini, Ruy Mauro (1977) “La acumulación capitalista mundial y el subimperialismo”, en Cuadernos Políticos N° 12, México: Ediciones Era, abril-junio.

Marx, Karl (1985a), *El Capital*, Tomo I, Vol. 1. México: Siglo Veintiuno. 18 Edición.

_____ (1985b), *El Capital*, Libro I, Capítulo VI (Inédito). México: Siglo XXI Editores. 12 Edición.

_____ (1986), *El Capital*, Tomo I, Vol. 3. México: Siglo Veintiuno. 14 Edición.

Nitzan, Jonathan y Bichler, Shimshon (1995), “Bringing capital accumulation back in: the Weapondollar-Petrodollar Coalition military contractors, oil companies and Middle East ‘energy conflicts’” en *Review of International Political Economy* 2:3 Summer 1995: 446 - 515

Organización Mundial del Comercio (OMC), (2000) *Estadísticas del Comercio Internacional*. Ginebra

Orellana, Lorgio (2006), “El Gobierno del MAS no es nacionalista ni revolucionario. Un análisis del Plan Nacional de Desarrollo.” En *Documentos de Coyuntura* N° 13. La Paz: CEDLA, Noviembre.

_____ (2009a), “Estado y capitalismo. Reflexiones teóricas y metodológicas en torno a la cuestión autonómica” en *Búsqueda*. Año 19, N° 33, Semestre I/ 2009. 41- 59.

_____ (2009b), “Qué son las Clases Sociales según Marx?” en *Búsqueda*. Año 19, N° 34, Semestre II/ 2009. 89 – 112.

_____ (2010), Poder y acumulación de capital en el sector de hidrocarburos durante el gobierno del MAS. En *Búsqueda*. Año 20, N° 36, Semestre II/2010. 35 - 78

Olivera, Sazcha Marcelo (2007) *Explotación de Recursos no – renovables en áreas protegidas: Valoración de las Áreas Protegidas en Bolivia. Proyecto de tesis para obtener el grado de Doctor en Economía.* Universidad Nacional Autónoma de México, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía. México D.F.

Trotsky, Leon. (1985) *Historia de la Revolución Rusa.* Tomo I, Sarpe, Buenos Aires

UNCTAD (1999) *World Investment Report 1999: FDI and the Challenge of Development.* Nueva York and Ginebra: United Nations.

_____ (2002) *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness.* Nueva York and Ginebra: United Nations.

_____ (2006) *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development.* Nueva York and Ginebra: United Nations.

_____ (2009) *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development.* Nueva York and Ginebra: United Nations.

_____ (2010a) “Global and regional FDI trends in 2009”, *Global Investment Trends Monitor*, N°2, Ginebra: United Nations

_____ (2010b) *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy.* Nueva York and Ginebra: United Nations

Villegas, Pablo *El rol central de la IIRSA en el modelo de desarrollo vigente en Bolivia* (2011) CEDIB

Vodusek, Ziga Editor. (2002). *Inversión Extranjera Directa en América Latina. El papel de los inversores europeos.* Washington D.C: Inter-American Development Bank

LA PROBLEMÁTICA DE LA PRODUCCIÓN DE COCA EN BOLIVIA

KARL HOFFMANN¹

RESUMEN

La evolución de las extensiones de cultivos de hojas de coca, los volúmenes de la producción, los valores brutos de la producción y los ingresos que ofrece su explotación, se relacionan en tres escenarios posibles: la situación actual con sus tendencias y proyecciones, la situación bajo la propuesta de la Nueva Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico con la Racionalización y limitación de cultivos, y la situación drástica planteada por la Ley 1008. En este sentido, es importante determinar los aportes que genera la producción de hojas de coca, pero también, será preciso establecer los desafíos pendientes por resolver en esta temática.

Palabras Clave: Políticas antidroga, producción de coca, ingresos generales.

¹ Karl Hoffmann: Economista, con Maestría en Estudios del Desarrollo. Ha sido Presidente Ejecutivo del Fondo Nacional de Desarrollo Alternativo FONADAL. Actualmente es Docente Investigador del Instituto de Estudios Sociales y Económicos, IESE. (khoffmannb@yahoo.es)

INTRODUCCIÓN

El cultivo de la coca data de tiempos inmemoriales en la región andina-amazónica de América. Las diferentes crónicas demuestran que su cultivo estaba arraigado en los pueblos originarios mucho antes del florecimiento del imperio incaico. Se estima que era producida y consumida hace más de 5000 años.

Durante el tiempo de la Colonia, se trató por primera vez de impedir el cultivo y el consumo de la coca a los indígenas. El grupo ligado al clero consideró que debía prohibirse el cultivo y consumo de la “hoja del diablo”, por su relación con prácticas mágico-religiosa de la doctrina de “extirpación de idolatrías”. Pero esta posición perdió vigencia al constatarse que la coca podía ser utilizada en sustitución del alimento por su alto valor nutritivo.

Descubierto el Cerro Rico de Potosí, cuya explotación se inició masivamente en la segunda mitad del siglo XVI, se constituyó en la principal fuente de consumo de hojas de coca, en la perspectiva de mejorar la productividad de la mano de obra reclutada en forma forzosa a través de la “mita”.

A la par de las zonas que hasta entonces habían sido tradicionales cultivadoras de coca, aparecieron plantaciones en las misiones de Apolobamba, así como en el valle de Cliza (Cochabamba)² y, en los Yungas del Espíritu Santo y Vandiola.

Hacia los años 1940, el gobierno ordenó mediante decreto a la “coca” como “artículo de primera necesidad” y dispuso su venta obligatoria en compañías mineras y ferrocarrileras³.

El proceso de minifundización de la tierra en las zonas de altas del país, profundizaron de los niveles de pobreza del campesinado en luego de la reforma agraria de 1952, al actuar como factores estructurales de expulsión

² Cliza durante los primeros años de la vida republicana, se constituyó en una de las provincias más grandes de Cochabamba, abarcando hasta las zonas tropicales de lo que hoy se conoce como el Chapare.

³ J. A. Quiroga, “Coca/cocaína: una historia boliviana”, AIPE/PROCOM-CEDLA-cid, La Paz, 1990, pág 13.

poblacional, favorecieron el proceso de colonización de la tierras agrícolas tropicales, así como también el acelerado proceso de urbanización de la población boliviana. Los agricultores y los sectores marginales encontraron sus propias formas de sobrevivencia a través de los procesos migratorios. Las condiciones extremas de pobreza se vieron profundizadas por la adopción de medidas “neoliberales”, generando desempleo y marginación de grandes sectores de la población boliviana. Es entonces cuando el cultivo de la hoja de coca en la zona del Chapare se convirtió en una alternativa de vida para muchas familias, entre ellas de mineros “relocalizados”, y agricultores expulsados de las pequeñas e improductivas parcelas agrícolas de las zonas altas del territorio boliviano⁴.

El Gobierno de Bolivia ha propuesto enmarcar la producción dentro de los márgenes de la demanda generada por el consumo tradicional, con un máximo de cultivos de 20.000 hectáreas de hojas de coca para las en diferentes zonas productoras del país. Por lo tanto, será necesario determinar, si la innovadora propuesta planteada en la Nueva Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico, está generando los efectos esperados, limitando los cultivos de coca a niveles demandados por el mercado legal, o si por el contrario, se han incrementado las superficies, volúmenes e ingresos de manera creciente.

2. LA PENALIZACIÓN DE LA HOJA DE COCA

El 22 de abril de 1947, el representante del Perú ante las Naciones Unidas, envió al Secretario General OEA, la solicitud de una investigación “seria” sobre el consumo de la hoja de coca. Respondiendo a la solicitud, la Organización de Naciones Unidas en su segundo periodo de sesiones (24 de julio al 8 de agosto de 1947), examinó atentamente la solicitud del Gobierno del Perú y recomendó al Consejo Económico y Social que enviara una comisión de estudio al Perú y Bolivia. El mencionado estudio tuvo una duración de dos meses de trabajo de campo. Con estas visitas de corta estadía, redactan un informe inculcando a la hoja de coca de ocasionar la desnutrición en las poblaciones rurales y urbanas del Perú y Bolivia. A partir de ese

⁴ Hoffmann, Karl (2011). “*El Control Social: Una nueva estrategia de lucha contra el narcotráfico en Bolivia*”, PACS, La Paz.

mandato, la misión implícitamente no pudo hacer más que concluir que los efectos del masticado eran negativos. Este estudio fue la base fundamental para que la Convención Única de Naciones Unidas Sobre Estupefacientes de 1961, clasifique a la hoja dentro de la lista de “drogas” prohibidas y la condene definitivamente, desconociendo que este cultivo se ha constituido en un importante sustento para las familias rurales de Bolivia, no solo generando ingresos para los productores, sino también para mitigar los efectos del hambre, el cansancio y la fatiga en las jornadas agotadoras del trabajo rural.

El informe fue objeto de severas críticas por su explícita arbitrariedad, su imprecisión y su connotación racista. Se criticó también la calificación profesional y los intereses paralelos de los integrantes del equipo, la metodología aplicada, y la selección y uso incompleto de la literatura científica que existía en ese entonces alrededor la hoja de coca. A cada uno de los supuestos efectos dañinos, se podría oponer una serie de argumentos científicos que los invalidarían.

Desde Bolivia y el Perú se ha realizado varios intentos de cambiar el estatus de la hoja de coca en las listas de la Convención Única de 1961. El derecho fundamental de los pueblos indígenas al consumo tradicional de la hoja de coca quedó plasmado de alguna manera en la Convención de las Naciones Unidas de 1988, a través del artículo 14, donde se establece: *“Las medidas que se adopten deberán respetar los derechos humanos fundamentales y tendrán debidamente en cuenta los usos tradicionales lícitos, donde exista evidencia histórica al respecto, así como la protección del medio ambiente”*.⁵ Esta provisión bien podría ser la excepción de la regla, pero además de ser ambigua, no funciona en la práctica. Una contradicción que fue reconocida por la Junta Internacional para la Fiscalización de Estupefacientes JIFE en su informe de 1995, donde dice: *“Así, el mate de coca, considerado inocuo y legal en diversos países de América del Sur, forma parte de una actividad ilegal según lo estipulado en la Convención de 1961 y en la Convención de 1988, aunque no era esa la intención de las conferencias plenipotenciarias”*.

⁵ Convención de las Naciones Unidas contra el Tráfico Ilícito de Estupefacientes y Sustancias sicotrópicas de 1988, artículo 14, inciso.2.

Si bien el país en la actualidad tiene una visión diferente del control de la producción y tráfico de drogas ilícitas, el gobierno ha manifestado su compromiso internacional de acabar con la cocaína y limitar la producción de hojas de coca a niveles demandados por el mercado del consumo legal, dando cumplimiento al principio de la responsabilidad compartida; pero también ha hecho conocer su firme propósito de defender la producción y el consumo de la hoja de coca en su estado natural. La hoja de coca, al igual que los cultivos originarios de la papa y el maíz ampliamente difundidos desde América Latina, es utilizada ancestralmente por los pueblos andino-amazónicos. La cocaína es un producto de elaboración foránea que ha irrumpido la tranquilidad de las culturas ancestrales. La Constitución Política del estado, considera a la hoja de coca patrimonio cultural, y su cultivo es legal según su legislación, por lo tanto no es admisible que se clasifique desde la ONU, a un producto ampliamente arraigado a la cultura andina, como cultivo ilegal. Su clasificación debería estar enmarcada en la normativa de cada país según sus usos y costumbres y sobre todo considerando que no es dañino a la salud ⁶.

A partir de la transformación de la coca a través de sofisticados procesos químicos concebidos por occidente para convertirla en cocaína, es que la hoja de coca, al constituirse en materia prima de la fabricación del alcaloide, es penalizada y condenada por el contexto internacional, prohibiendo no sólo la producción, sino también el consumo. El cultivo de coca a diferencia de otros países en Bolivia es un cultivo tradicional de consumo masivo de la población en su estado natural, su producción es legal en dos regiones del País, los Yungas de la Paz y el Trópico de Cochabamba. Por lo tanto, al referirse a la hoja de coca, no se debe hablar en Bolivia de cultivos ilícitos, lo que sí se puede manifestar es que existen zonas legales e ilegales de producción de hojas de coca, sin embargo su circulación, comercialización y consumo son irrestrictos dentro del territorio nacional.

⁶ En el “Informe del Seminario Internacional de Desarrollo Sostenible Alternativo en Tailandia”, ICAD (Noviembre de 2011), Hoffmann K, Reinicke G. La delegación boliviana, ha logrado incorporar en el documento de Naciones Unidas, entre otros puntos: “La clasificación de “cultivos ilegales”, debe considerarse en función del mandato de la Constitución Política de cada Estado, respetando sus decisiones internas y soberanas. (Se ha hecho énfasis en que el cultivo de la hoja de coca es tradicional y así se acabe con las drogas que proviene de ella, la hoja de coca permanecerá inmutable como patrimonio cultural del pueblo boliviano, siendo utilizada como siempre por las culturas ancestrales)”.

Las permanentes luchas del pueblo boliviano por despenalizar la hoja de coca la lista única de estupefacientes de la ONU, ha desembocado en la solicitud formal de un Gobierno del Presidente Evo Morales, para derogar de la Convención de 1961 los artículos que exigen abolir la masticación de la hoja de coca, emprendiendo los pasos necesarios para enmendar el error histórico de incluir la hoja de coca en la Convención de 1961. Bolivia decidió en junio de 2011, retirarse de la Convención Única sobre Estupefacientes de la ONU, arguyendo que veta el masticado de la hoja de coca, ya que clasifica esa planta como estupefaciente y la somete a control internacional. El mismo día de la entrada en vigor la medida, el 1 de enero de 2012, La Paz volvió a solicitar su adhesión a la Convención, pero con una reserva sobre la prohibición del uso de la hoja de coca en Bolivia para fines tradicionales.

A pesar de la defensa permanente y sin claudicación de la hoja de coca en su estado natural, el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia ha reconocido que existe una sobreproducción que es absorbida por el narcotráfico, por lo tanto, se ha comprometido a limitar su producción a niveles demandados por el mercado legal, que en este caso, han sido propuestos por la Nueva Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y Revalorización de la Hoja de Coca 2007-2010, 20.000 ha., y como superficie máxima de cultivo para todo el país. Por lo tanto la defensa de coca para consumo tradicional debe permanecer intransigente: El acullico, rituales religiosos y culturales, medicina tradicional, e industrialización. Las áreas defendidas como zonas de producción legal, no pueden ser criminalizadas y los compromisos de los agricultores de mantener una extensión máxima para la sobrevivencia, debe ser respetada. Sin embargo la coca que es derivada a las actividades del narcotráfico debe ser eliminada y los cultivos en zonas no permitidas deben ser erradicados de manera inmediata si ningún tipo de contemplaciones.

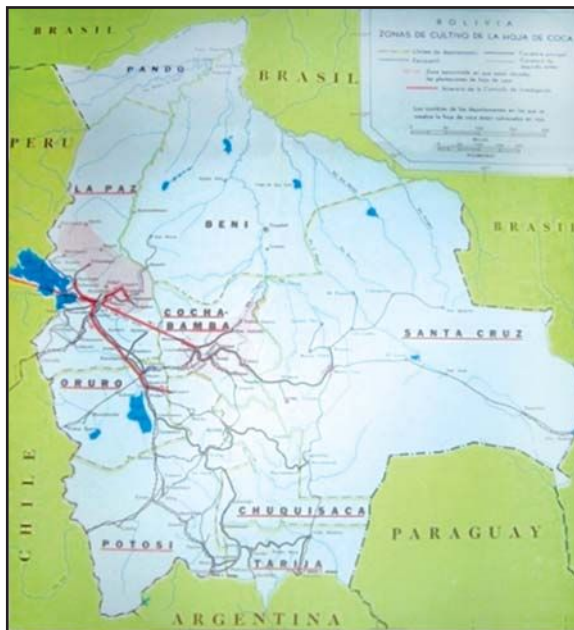
3. LA EVOLUCIÓN DE LAS ZONAS DE CULTIVO DE HOJA DE COCA

La definición de las zonas de cultivo de hojas de coca, a lo largo del tiempo, ha transcurrido por tres momentos diferentes:

3.1 Las áreas tradicionales definidas por el estudio de las Naciones Unidas

El primer estudio sobre las zonas de producción de coca en el país, fue realizado por Naciones Unidas en la perspectiva de indagar los efectos nocivos de la hoja de coca entre los consumidores andinos. El informe de 1950 adjunta los mapas de Perú y Bolivia, donde se realiza trabajo de campo identificando las áreas tradicionales del cultivo de la hoja de coca, en especial en el caso boliviano. El área tradicional definida en aquel entonces, incluía a Los Yungas y gran parte del Norte Paceño, El Chapare, Carrasco, Tiraque y Arani, en el departamento de Cochabamba. Incluso señala Santa Cruz y Vallegrande, donde se encontraron importantes cultivos comerciales de hojas de coca.

Ilustración 1
Primer mapa de áreas de cultivo de coca en Bolivia



Fuente: Cedido por Mauricio Mamani Pocoata.

Esta clasificación simplemente ilustra en mapas las zonas productoras de hoja de coca, sin cuantificar su superficie, sin indagar su antigüedad, es decir desde cuando se cultivaba el arbusto en la zona. Inexplicablemente, la Ley 1008 en su promulgación desconoce todas las áreas tradicionales estudiadas por Naciones Unidas en este primer informe.

3.2 Alcances de la Ley 1008 respecto a las áreas de cultivo

Las áreas de cultivo definidas por la Ley 1008 son las siguientes:

a) Zona de producción tradicional

Según el artículo 9 de la Ley 1008, la zona de producción tradicional de coca, es aquella donde histórica, social y agroecológicamente se ha cultivado para usos tradicionales. Esta zona comprende las áreas de producción minifundiar actual de coca de los subtrópicos de las provincias Nor y Sud Yungas, Murillo, Muñecas, Franz Tamayo e Inquisivi del Departamento de La Paz. La Ley 1008 de la misma manera señala para el departamento de Cochabamba en especial a los Yungas de Vandíola, que comprende parte de las provincias de Tiraque y Carrasco⁷.

b) Zona de producción excedentaria en transición.

Son las zonas donde el cultivo de la coca debe ser reconvertido y sustituido por otros cultivos. Es decir debe ser eliminado en un periodo de tiempo respecto a las zonas de producción excedentaria en transición la Ley 1008 en su artículo 10°, se refiere a las zonas de *colonización espontánea o dirigida*. Al igual que en el anterior caso, se señalan íntegramente a provincias: Saavedra, Larecaja y Loayza, las áreas de colonización de Yungas en La Paz por un lado y las áreas de colonización de las provincias: Chapare, Carrasco Tiraque y Arani del Departamento de Cochabamba.

⁷ No se toma en cuenta las zonas del Trópico de Cochabamba, desconociendo tácitamente la primera clasificación de zonas de cultivo planteada por Naciones Unidas. Según crónicas de Francisco Viedma, se producía Coca desde la época de la Colonia en las haciendas de Parácti y Mendoza. Más tarde a partir de 1920 cuando se funda el Pueblo de Todos Santos, los migrantes cultivan coca, para el autoconsumo y trasladan el excedente de producción hasta Cochabamba en Mulas.

c) Zona de producción ilícita

A la zona de producción ilícita corresponde según la ley 1008 al artículo 11^a. la prohibición del cultivo de la hoja de coca en todo el territorio de la República en la que las plantaciones de la hoja de coca están completamente prohibidas y deben ser erradicadas obligatoriamente sin ninguna compensación en cumplimiento a la Ley. Dentro de esta categorización se encuentran por ejemplo los cultivos ilegales de coca de Yapacaní en el departamento de Santa Cruz y las áreas invadidas de los Parques Nacionales y áreas protegidas.

3.3 El Cato de coca para la zona del Trópico de Cochabamba

A partir del año 2003, como consecuencia de las permanentes luchas reivindicativas del sector cocalero, y el intento del Programa de Apoyo a la Estrategia de Desarrollo Alternativo en el Chapare -financiado por la Unión Europea- de revertir el concepto clásico de desarrollo alternativo estableciendo un enfoque diferente, para tornarlo integral: es decir que no privilegie solamente el ámbito productivo difícilmente equiparable al cultivo de la coca, sino que más bien abarque los otros ámbitos del desarrollo. Sostenible porque sus acciones deben respetar el medio ambiente sin hipotecar las posibilidades de desarrollo de las futuras generaciones. Participativo, porque se garantiza la participación plena de los actores sociales en la concepción del desarrollo y en la priorización de sus demandas. Sin condiciones, porque no condiciona las inversiones de la cooperación, a la erradicación de cultivos de hojas de coca⁸. Este programa logro generar un estrecho vínculo y concertación de los productores de coca con el Estado.

Ante la desacertada decisión de la Ley 1008 de declarar zona en transición al Trópico de Cochabamba, que dejaría sin derecho al cultivo de hoja de coca a sus agricultores, se manifiestas diferentes estrategias reivindicativas que permitan reparar la omisión deliberada de quienes se ocuparon de redactar la Ley 1008 ⁹, generando una serie de luchas por la reivindicación cocalera

⁸ El PRAEDAC, mediante su práctica participativa y su plena aceptación en el Trópico de Cochabamba, sirve de ejemplo a la nueva política de lucha contra las drogas esbozada en la estrategia 2004- 2008, que precisamente se enfoca al Desarrollo Alternativo como un proceso integral, sostenible y participativo, aunque se resiste a la incondicionalidad.

⁹ De quienes se duda la idoneidad profesional y se los acusa de desconocer totalmente la problemática y las zonas tradicionales del cultivo de la coca.

regionales¹⁰. El 3 de Octubre del 2004, las presiones cocaleras logran concertar con el Gobierno de Carlos D. Mesa¹¹ la firma de un acuerdo en el que se establece que cada agricultor (afiliado a una de las seis Federaciones del Trópico) puede cultivar hasta un “cato de coca”¹² en la zona clasificada por como excedentaria, es decir en los Municipios del Trópico de Cochabamba (Villa Tunari, Chimoré, Puerto Villarroel, Entre Ríos y Shinahota). Según este acuerdo los productores de coca fueron cuantificados en aquella ocasión en 23.000 afiliados incluyendo el área colonizada del Parque Nacional Isiboro - Sécore¹³, por lo que se estimó primariamente una superficie de 3.200 has. entre tanto se realice el estudio de la demanda legal de hoja de coca en Bolivia. Asimismo se acuerda que toda la coca existente en los Parques Nacionales, Isiboro-Sécore (área no colonizada) y Carrasco será totalmente eliminada.

3.4 Superficies de coca propuestas por la Nueva Estrategia de lucha contra el Narcotráfico y Revalorización de la Hoja de Coca 2007-2010

En la perspectiva de limitar la producción de hojas de coca a volúmenes demandados por el mercado legal, la Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y Revalorización de la Hoja de Coca: 2007-2010, propuso una extensión máxima de 20.000 ha., para los cultivos de hojas de coca en el País, las mismas que se dividieron de la siguiente manera: 12.000 has. en la zona tradicional de los Yungas, 1.000 has., en Caranavi, y 7.000 has. en el Trópico de Cochabamba¹⁴.

¹⁰ Los cocaleros Yungueños permanecieron inmutados ante tales reivindicaciones, pues la Ley 1008 los había amparado considerando a la zona de los Yungas la única zona tradicional del cultivo de coca, por lo que se mantuvieron silenciosos y no se solidarizaron con los chapareños. Razonaban pensando que el acabar con los cultivos del Chapare, evitaría la sobreoferta de hojas de coca con lo que los precios venidos a menos se recuperarían por la acción de las leyes del mercado.

¹¹ El Gobierno de Carlos D. Mesa, encuentra resistencia en la embajada americana ante la propuesta, pero decide aplicarla a pesar de ello, en aras de la paz social.

¹² El cato de coca, o como algunos dicen el c'atu, es una medida propia del Chapare, que se refiere a una superficie de coca de 40x40 metros. Que hacen un total de 1.600 m².

¹³ Es importante reconocer que dentro del Parque Nacional Isiboro-Sécore, existe un área colonizada, que detenta títulos de propiedad, para cuyo efecto se ha demarcado la zona mediante una “línea roja” El área está legalizada para los asentamientos humanos, por lo tanto los afiliados que habitan esta región están reconocidos dentro de las federaciones Campesinas del Municipio de Villa Tunari.

¹⁴ Planteamiento ratificado en la Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y Racionalización de Cultivos de Coca 2011-2015.

La limitación de cultivos a 20.000 has. si bien está definida de acuerdo con las regiones o zonas de cultivo; aun no existe una clara definición de la distribución de extensiones por afiliados, para cada región. Para lograr cumplimiento de las extensiones máximas por afiliado en cada región, la fórmula de prorrateo interno en el caso del Trópico se simplifica a la distribución equitativa de un cato de 1.600 m²., por afiliado o familia registrada oficialmente como productor de coca, haciendo un total de 7.000 has., suficientes para abastecer a 43.750 afiliados. En la zona de Caranavi también se aplica el registro oficial de productores de coca, donde prima una extensión máxima de 2.500 m²., con la existencia de unos 5.500 productores cocaleros debidamente registrados. Apolo muestra una división similar a la de Caranavi, con una extensión autorizada de hasta 300 has.

Sin embargo, se debe reconocer que a la fecha no se ha encontrado una fórmula de consenso para limitar la producción de hojas de coca en la zona tradicional de Yungas a las 12.000 has., propuestas en la ELCN-RHC (Estrategia de Lucha contra el Narcotráfico y Revalorización de la Hoja de Coca 2007-2010), pues las organizaciones sociales se respaldan en la ley 1008, que los legitima como productores y un convenio con el Gobierno manifiesta que es una zona de libre cultivo y de por vida.

Quizás la forma menos traumática de reducir las más de 20.000 ha. para llegar a las 12.000 has. pasa por definir claramente los límites del cordón tradicional de producción de coca, establecer un registro-catastro obligatorio de los productores yungueños y fijar una extensión máxima de cultivo por familia o productor registrado, en función de la productividad media de cada microrregión. De esta manera, este criterio de equidad permitirá llegar a consensos, bajo el principio de quienes ostentan extensiones mayores al límite permitido tendrán que racionalizar para llegar al cupo asignado a la región¹⁵.

¹⁵ La extensión máxima deberá surgir de un estudio de productividad media en función de las cuantías que permitan la reducción de cuando menos 7000 has.

4. CULTIVOS DE COCA EN EL PAÍS

4.1 Datos históricos sobre superficies de coca en el país

De acuerdo a datos del instituto Nacional de Estadística (INE) la producción nacional de coca creció de un promedio anual de 9,000 toneladas entre 1963-1975, llegando a un promedio de 79,000 toneladas durante 1976-1988 y de 116.605 TM para el año 1990¹⁶. Este incremento se explica por la incursión de nuevas áreas de cultivo. La mayor parte de las nuevas áreas de coca, se localizaron en el Chapare, aunque también se incrementó en los Yungas, se expandieron en un promedio de 690 hectáreas anuales, en el primer período y 3,747 hectáreas en el período posterior. Los valores de la producción de coca en porcentaje de la producción agrícola nacional total, se incrementaron de un 8% en 1980 a un 17% en 1983 y a un 19% en 1988. En 1990 la superficie total de coca cultivada era de 47.176 ha., de éstas sólo 7.738 corresponden a la zona de los Yungas y 39.438 ha., al Chapare.

En el informe presentado al grupo consultivo de París, en octubre de 1992 se indica textualmente “Bolivia ha logrado hasta el presente importantes metas de reducción además de la erradicación de plantaciones nuevas y almacigos prohibidos por la Ley 1008. Desde 1987 hasta agosto de 1992 se han reducido 21.176 has. que significa dejar fuera del mercado 56.305 TM de coca y estimativamente una pérdida de 47.455 empleos directos”¹⁷.

A fines de 1997 un Diálogo Nacional convocado por el gobierno decidió “sacar a Bolivia del circuito del narcotráfico” en el lapso de los cinco años de la gestión presidencial recién iniciada por Hugo Bánzer Suárez. Es a partir del “acuerdo” resultante del Diálogo Nacional que el gobierno se propuso eliminar todos los cultivos de coca fuera del área tradicional, con o sin el apoyo de la comunidad internacional, como “una cuestión de dignidad nacional”. En forma gradual pero rápida, el Plan puso fin al proceso de compensación que permitía a los campesinos recuperar parte de sus

¹⁶ Para mayores detalles véase INE, El impacto de la hoja de la coca y sus derivados en la economía boliviana, Departamento de cuentas nacionales, La Paz - Bolivia, 1992. Pág. 6 y posteriores.

¹⁷ Véase CIDRE, “*MONOGRAFÍA DEL TRÓPICO. Departamento de Cochabamba*” CIDRE, serie Estudios Regionales, Cochabamba. 1989, pág. 227

inversiones cuando sus cultivos eran erradicados por la fuerza. Primero se redujo el monto de la compensación, luego se le transfirió a las comunidades y, finalmente, fue eliminado por completo. Ante el riesgo de perderlo todo, muchos campesinos optaron por reducir sus cocalos y la superficie cultivada disminuyó aceleradamente en el país. Banzer llegó entonces a afirmar que se estaba alcanzando la meta de “coca cero” en la zona del Chapare.

Cuadro 1
Estimación de superficies de coca cultivada (ha.)

Año	Total	Chapare	Yungas
1998	37.800	23.500	14.300
1999	21.801	7.501	14.300
2000	14.600	300	14.300
2001	19.900	5.100	14.800

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Viceministerio de Desarrollo Alternativo, 2001.

El año 2.000 estuvo marcado por revueltas y conflictos sociales que desestabilizaron al gobierno, el cual en septiembre se vio obligado a aceptar una interminable lista de peticiones y demandas sociales que tampoco pudo cumplir, desde entonces la superficie cultivada volvió a crecer y también los conflictos sociales, que se hicieron cada vez más violentos.

4.2 Extensiones y zonas de producción de coca en el presente

La UNODC, en el marco del Programa de monitoreo de cultivos de coca, revela que para diciembre del 2010¹⁸, existen un total de 31.000 Has. de coca en el País, con un incremento comparado con el monitoreo del año pasado de 0.3%, en vista de que la cifra de cultivos era de 30.900 Has. Este incremento se manifiesta en áreas específicas. Las zonas de cultivo de hoja de coca en el Trópico de Cochabamba se expandieron en mayor proporción el crecimiento más significativo tuvo lugar en áreas aisladas y parques nacionales, fundamentalmente al sur del área de colonización en las comunidades próximas al Parque Nacional Carrasco.

¹⁸ Los reportes publicados en agosto de 2011, corresponden al monitoreo del año 2010.

Cuadro 2
Superficie de cultivos de hoja de coca en Bolivia hasta 2010 (ha.)

REGIÓN	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Yungas	16.200	17.300	18.100	18.900	19.800	20.700	20.900	20.500
Trópico	7.300	10.100	7.000	8.300	8.800	9.500	9.700	10.100
Norte de La Paz	100	300	300	300	300	300	300	400
Bolivia	236 00	27700	25400	27500	28900	30500	30900	31000

Fuente: Elaboración propia en base a datos UNODC, 2010

En cuanto a Regiones, se puede concluir que en Yungas se ha reducido la extensión de cultivos de coca en 400 hectáreas, las mismas que se han incrementado en la Región del Trópico. En Apolo se ha incrementado la cifra relativamente estable de 300 a 400 hectáreas²⁰.

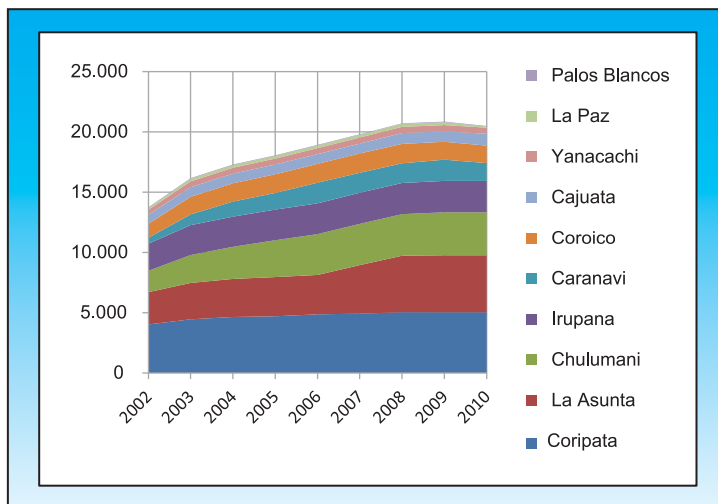
4.2.1 Hoja de coca en los Yungas de La Paz

Se demuestra la existencia de 20.500 ha de cultivo de hoja de coca en los Yungas de La Paz para el año 2010, en comparación con las 20.900 ha contabilizadas en el 2009, mostrando una tendencia decreciente por primera vez desde 2002²¹. La tasa de incremento mayor en los Yungas se ha dado el año 2003, corroborado por una expansión acelerada de plantaciones en el Municipio de La Asunta, como consecuencia de la penetración de cocaleros de las zonas altas poco productivas del área tradicional de los Yungas de La Paz. De los años 2004 al 2008 el incremento ha sido constante, para finalmente declinar el 2010. El mayor incremento se observa en la provincia de Sud Yungas. Por segunda vez en la historia del monitoreo, la provincia Caranavi muestra un decremento importante, causado por los esfuerzos de racionalización, sin embargo esta provincia solo representa el 8% del total regional en 2010.

²⁰ Más que un incremento reciente, se puede decir que se trata de las cifras evacuadas en el monitoreo realizado por el F-57 durante el año 2010, como consecuencia de la contratación del Programa de Apoyo al Control Social de la Producción de Hoja de Coca, PACS (Proyecto de la Unión Europea y el Gobierno de Bolivia).

²¹ Sin embargo se debe atribuir este decremento al Municipio de Caranavi, antes que a los Yungas en general.

Gráfico 1
Superficies de cultivos de hoja de coca en la región de los Yungas de La Paz para el año 2010. (ha.)



Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010

En el monitoreo de este año, el municipio de Coripata en la provincia de Nor Yungas se mantiene como el centro más importante de cultivo de hoja de coca en la región de los Yungas de La Paz, con 5.040 ha. (25% del total regional). El municipio paceño que tiene una tasa de incremento más elevado es el de La Asunta, precisamente catalogado como zona de producción excedentaria en la mayor parte de su territorio, ya que solo una pequeña fracción del Municipio es considerada como zona tradicional, tanto por la Ley 1008, como por la Nueva Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y Revalorización de la Hoja de Coca. Este mismo municipio también es el que ha tenido la tasa de crecimiento más acelerada, a partir del año 2006, justamente con la ascensión al Gobierno de Evo Morales, por lo que parece ser que estaban esperando la toma del Poder para agrandar sus cocales de manera totalmente indiscriminada. La Asunta es considerada por algunos estudiosos, la zona de expansión natural sin restricciones, que acoge no solamente a los

campesinos pauperizados del altiplano²², quienes son los menos, sino también a los Yungueños tradicionales que desean expandir sus cultivos de coca en lugares más productivos²³.

Sucede que la zona tradicional de los Yungas, tiene restricciones específicas para incrementar a una escala mayor los cultivos de hojas de coca. Estas restricciones están referidas fundamentalmente a la pérdida de fertilidad de la tierra, la degradación del suelo y las pronunciadas pendientes, que de alguna manera han frenado la expansión natural de cultivos. Estas limitantes han provocado una expansión de las parcelas cocaleras del área tradicional a zonas más productivas, por lo que el Municipio de La Asunta se ha constituido en la zona de expansión natural de la frontera agrícola cocalera, para los cocaleros tradicionales de Yungas. Se evidencia que la mayoría de los afiliados a las Federaciones de La Asunta, son también afiliados antiguos a Federaciones del área tradicional.

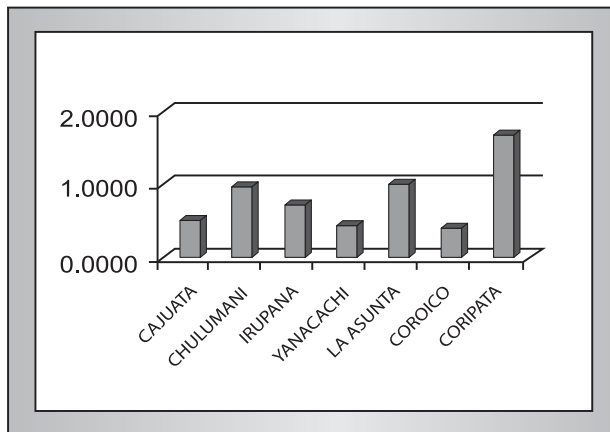
Por otro lado, se ha realizado el ejercicio de encontrar la media de cultivos de coca por familia en los municipios de La Paz. Bajo el supuesto de que todas las familias de los municipios de los Yungas, fueran productoras de coca, se estima que la zona con menor media de producción es Yanacachi con un promedio de 4.293 m². por familia. Bajo el mismo análisis se considera que Coripata es el Municipio de los Yungas que tiene un promedio mayor de 1,66 ha. de coca por hogar. La media general de Los Yungas nos lleva a pensar que cada familia cultiva una media de 8.745 m². de coca²⁴.

²² Como argumentan repetitivamente sus dirigentes, manifestando que son los agricultores pobres del altiplano los que expanden la frontera agrícola de la coca.

²³ Los dirigentes de la Asunta se quejan de que están siendo invadidos por nuevos cocaleros que provienen de las minas y de las regiones empobrecidas del país, sin embargo la mayor cantidad de cocaleros provienen de la misma zona de Yungas, de las tierras de altura, pequeñas, improductivas y cansadas.

²⁴ En el análisis no se toma en cuenta la producción del Municipio de La Paz ni de Palos Blancos, porque en estas zonas un pequeño porcentaje de la población cultiva coca.

Gráfico 2
Estimación del promedio del cultivo de coca
por familia en los Yungas (ha.)



Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010.
 En base a población INE 2001

Los Municipios de Caranavi y Apolo, son productores de coca, que sin embargo no involucran a la mayoría de las familias de aquellas regiones. La media de producción por familia considerando solo a las personas que están registradas biométricamente por el PACS,²⁵ es de 3.100 m². (la superficie máxima permitida para los afiliados registrados es de 2.500 m².)

Cuadro 3
Estimación de cultivos de coca en Apolo y Caranavi (ha.)

Provincia	Municipio	HOGARES	Ha. DE COCA	FAMILIA Ha.
Franz Tamayo	APOLO	830	220	0,27
CARANAVI	CARANAVI	5.500	1.760	0,32

Fuente: Elaboración propia en función de la población proyectada.

²⁵ Programa de Apoyo al Control Social de la Producción de hoja de Coca. Unión Europea, Gobierno de Bolivia.

4.2.2 Cultivo de hoja de coca en el Chapare

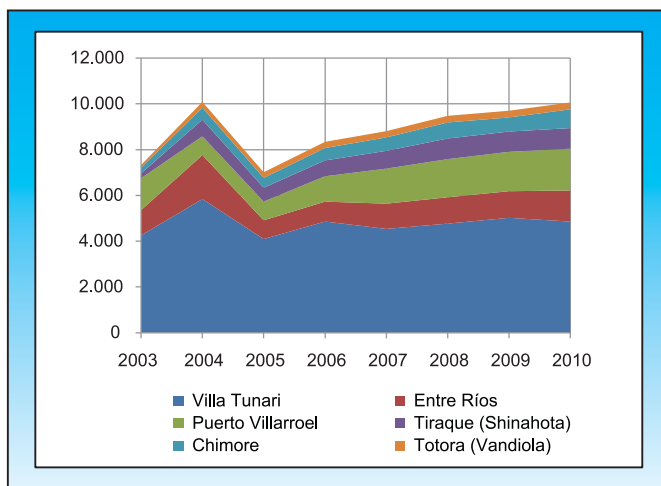
Esta región se conoce con el nombre de Trópico de Cochabamba, extendiéndose a través de las provincias Chapare, Carrasco y Tiraque. El crecimiento de los cultivos de coca durante el periodo de monitoreo realizado por Naciones Unidas, muestra altibajos. El año 2004 se manifiesta un exagerado crecimiento de las superficies con coca, debido a la autorización del cato de coca en el Chapare, que permitió contar a los agricultores con una superficie de hasta 1.600 m², sin embargo, parece que muchos cocaleros una vez otorgada la libertad de cultivar hojas de coca, sembraron indiscriminadamente rebasando lo permitido. Además se sabe que muchos que no estaban contemplados entre los 20.000 productores de coca reconocidos²⁶, aprovecharon la coyuntura para hacerse de cultivos de coca. Esta afirmación está demostrada con el decremento de las superficies para 2005, que se debe sobre todo a un proceso de erradicación concertada y efectiva, que permitió retornar a los niveles de crecimiento rutinario.

Si es llamativo el incremento de cultivos de coca en 2004, más extraordinario es el decremento de cultivos para 2005; no existen elementos lógicos que permitan considerar que se ha producido una reducción tan sustancial de extensiones de cultivo, porque ni siquiera la erradicación durante este periodo ha sido extraordinaria. Entonces cabe preguntarse si antes que una subestimación del Monitoreo de Naciones Unidas en 2005, más bien se ha provocado una sobreestimación de cultivos en 2004²⁷.

²⁶ En el Trópico de Cochabamba, en aquel tiempo existían por lo menos 40.000 productores agrícolas, de los cuales la mitad estaba inmersa en los Programas de Desarrollo Alternativo a través de las Asociaciones de productores, que teóricamente rechazaban el cultivo de la coca.

²⁷ Si se observa el gráfico se puede ver que los valores del año 2004 son los únicos que salen de la progresión lógica.

Gráfico 3
Evolución de las superficies de hoja de coca en el trópico de cochabamba según municipios (ha.)



Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010

El monitoreo 2010 localizó 10.061 ha. de cultivo de hoja de coca, con un crecimiento de 3.6% comparado con las 9.700 ha. encontradas en 2009. El incremento se ha observado principalmente en la región sudoeste del Trópico de Cochabamba, en los límites de los Municipios de Puerto Villarroel y Entre Ríos con el Parque Nacional Carrasco. Como en otros años, el crecimiento de cultivo de hoja de coca sucede en lugares donde no se realiza racionalización de hoja de coca; o la racionalización no ha sido respetada²⁸. El cultivo de hoja de coca aumentó en las provincias de Carrasco y Tiraque, pero disminuyó en la provincia Chapare. A pesar del decremento, el municipio de Villa Tunari continua siendo el área más importante del cultivo de hoja de coca en el Chapare, con 48% del total regional en 2010. Este municipio incluye parte del Parque Nacional Isiboro - Sécuré, donde el cultivo de hoja de coca es legal.

²⁸ Una Comisión del Gobierno y Naciones Unidas, en junio de 2011, comprobó que en un 90% de las zonas racionalizadas, se ha vuelto a cultivar coca

Por otro lado, los cultivos de coca en los Parques Nacionales y áreas protegidas alcanzan en diciembre de 2010 a una extensión de 2.214 ha. de cultivo de hoja de coca en el Parque Nacional Isiboro - Sécore y en el Parque Nacional Carrasco, mostrando un leve incremento en relación al año anterior. Se puede manifestar de alarmante las extensiones de cultivos de coca que se detectan en el Parque Nacional Carrasco; sin embargo se sigue reportando coca en el parque Nacional Isiboro - Sécore, cuando existe un área colonizada con una población de cerca de 2.000 afiliados cocaleros, considerados cultivadores legales y que están registrados biométricamente por los entes estatales correspondientes. Por lo tanto se podría afirmar que unas 350 hectáreas de coca registradas dentro del TIPNIS, en realidad son legales, por lo que solo se deben contabilizar unas 833 has. de cultivos de coca dentro del Parque Nacional.

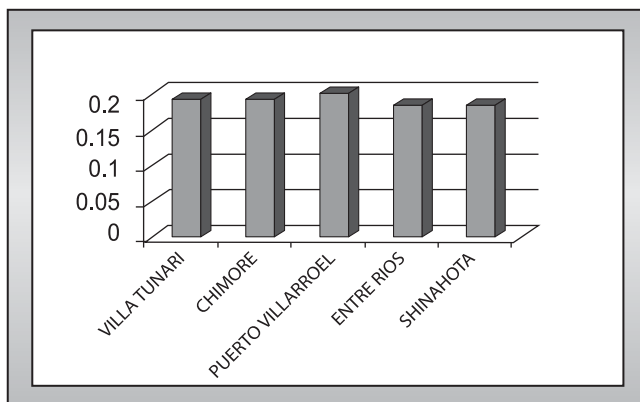
Cuadro 4
Estimación del promedio de cultivos de coca por
familias en el Chapare (ha.)

ÁREA	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
TIPNIS	1605	2807	1161	1451	985	1081	1083	1183
PNC	778	1257	781	837	830	972	974	1031
TOTAL	2383	4064	1942	2288	1815	2053	2057	2214

Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010 y en base a censo 2001

La media general de cultivos de coca para los Municipios del Trópico es levemente superior a las superficies autorizadas de 1600 m²., por afiliado, donde se visualizan los siguientes datos: el Municipio de Puerto Villarroel, tiene una mayor superficie promedio de aproximadamente familia (1.972 m²). En cambio el Municipio con menor superficie media por familia es el de Shinahota, con apenas 1.833 m². La estimación de los datos, en realidad debería ajustarse en función del registro biométrico de parcelas en el Trópico de Cochabamba, sin embargo este trabajo recién se está realizando y los resultados estarán disponibles para junio del 2012, a partir de ello se podrá realizar una estimación mucho más real.

Gráfico 4
Estimación del promedio de cultivos de coca por familias en el Chapare (ha.)



Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010 y en base a censo 2001

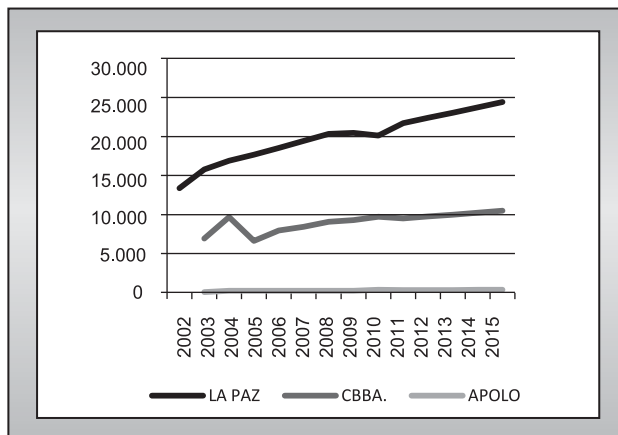
4.3 Proyecciones del cultivo de coca en Bolivia

Bajo el supuesto de que la producción de hojas de coca se mantenga inalterable en su ritmo de crecimiento, sin que se efectúen mayores esfuerzos que los realizados hasta el presente, se ha proyectado en base a un análisis de regresión lineal sobre los datos estadísticos de 2002 a 2010 provenientes de la cuantificación de cultivos de coca de UNODC. Así se tiene que para 2015, la superficie de cultivo total de hojas de coca en Bolivia sería de 36.105 ha., a una tasa de crecimiento del 2.60 % anual. En los Yungas se estima habrán 24.808 ha., mostrando una tasa de crecimiento mayor del 2.73 % y en el Trópico aproximadamente 10.897 ha., con una tasa de crecimiento del 2.31%.

Sin embargo, se reitera que las cifras antes que pronosticar los resultados de las extensiones del cultivo de coca para los próximos años, debe constituirse en alerta para el gobierno, de manera que se tomen medidas correctivas para evitar que la expansión del cultivo de la coca se mantenga bajo la misma tendencia. De hecho el “control social” o el “autocontrol comunitario” ejercitado por los productores de coca de las seis federaciones

del Chapare, ha logrado interesantes resultados sobre la limitación de cultivos de coca a sólo un cato por afiliado.

Gráfico 5
Proyecciones de crecimiento de
cultivos de coca en Bolivia hasta el 2015 (ha.)



Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010.

El Municipio con una mayor tasa de crecimiento de cultivos de coca es La Asunta, con 4.65%. Otro caso particular es el de Chimoré, que tiene una tasa de crecimiento superior al 5%, sin embargo es posible que esto se deba al fenómeno del cato de coca, en vista de que en la zona antes de 2004 (cuando se llegó al acuerdo del cato de coca), existían muchas “asociaciones”, que no cultivaban coca al estar inmersas en Programas de Desarrollo Alternativo, las que posteriormente, también se acogieron a esta medida en forma masiva.

Las proyecciones en las tres Regiones Cocaleras del País, en general muestran una tendencia creciente de las superficies de cultivo de coca hasta el 2015. La incidencia de crecimiento es mayor en los Yungas, luego en el Trópico de Cochabamba y finalmente en el Norte de La Paz, donde se muestra una tasa de crecimiento menor. Sin embargo, esta situación puede ser revertida, en la medida en que se establezcan acciones para su limitación y

racionalización desde el Estado de manera firme y decidida, sin esperar la aprobación de los cocalleros a cada decisión que se tome desde el ejecutivo, y pensando en el bien común antes que el beneficio reiterado de un grupo de personas que ya han tenido su premio, desde la década del 80, cuando se dio el boom de la coca y el crecimiento desmedido del narcotráfico.

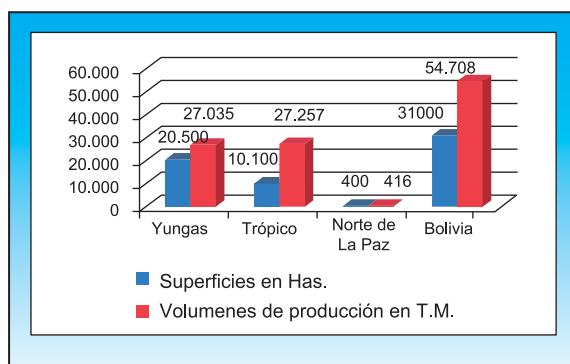
5. VALOR DE LA PRODUCCIÓN DE COCA

5.1 Volúmenes de producción y valor de la coca en función de las extensiones por región.

Se ha estimado el volumen de producción (en toneladas métricas TM) que genera este cultivo de coca, en función de las superficies por Municipio monitoreadas por UNODC. Los rendimientos medios provienen de la validación en campo de datos e información existente, incluido el Monitoreo de cultivos de coca de Naciones Unidas a través del Proyecto F-57, la relaciones de las extensiones y los rendimientos por microrregión, permiten determinar los volúmenes de producción de hojas de coca para el último año.

Gráfico 6

Bolivia: Superficie (ha.) y volúmenes de producción (Tm) Según Región



Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010.

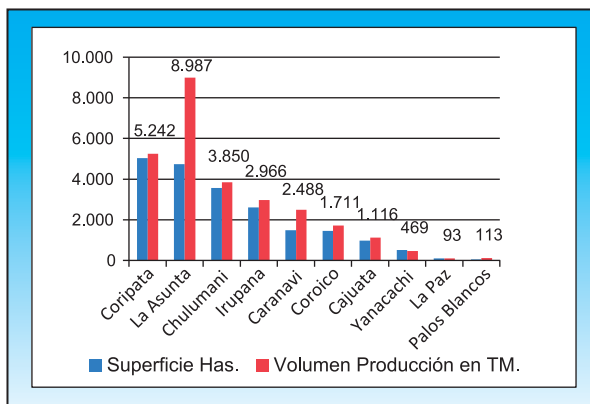
Estas cifras muestran una producción total de 54.708 TM, de hojas de coca secas para Bolivia, de las cuales corresponden 27.035 TM a los

municipios del área tradicional de Yungas, donde La Asunta es el mayor productor con 8.987 TM. En el Trópico de Cochabamba, se producen 27.257 TM, aportando el Municipio de Villa Tunari con 13.351 TM. Finalmente en el Norte de La Paz se producen un total de 416 TM anuales.

Se observa que a pesar que las extensiones de cultivos de coca son mayores en los Yungas (más del doble que en el Chapare), los volúmenes de producción totales, prácticamente son equilibrados para las dos regiones (27.000 TM anuales para cada una).

Gráfico 7

La Paz: superficie y volúmenes de producción según municipio (ha.)

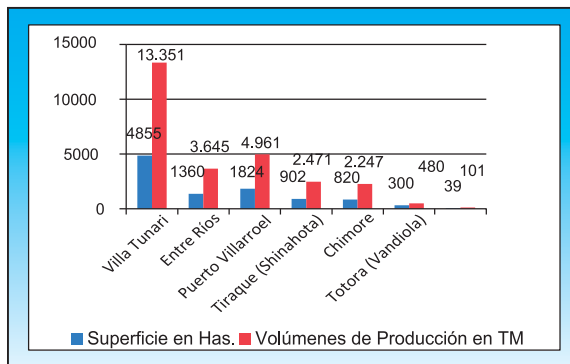


Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010.

El rendimiento medio de la producción de hoja de coca para Los Yungas de La Paz es de 1.319 kilogramos por hectárea, en cambio en el Trópico es mayor con un rendimiento medio de 2.699 Kg. por hectárea, en la región de Apolo de 1040 Kg. por hectárea. En Bolivia la media del rendimiento ponderado es de 1,795 TM por hectárea. De esta manera la producción de coca generada en el País a partir de las 31.000 ha., cultivadas en las zonas cocaleras alcanza a un volumen total de 54.708 TM²⁹.

²⁹ La Unión Europea mediante el PACS, ha contratado a una Consultora para que realice el Estudio de la Productividad Media de Hoja de Coca en Bolivia, sin embargo, la misma aun no ha sido publicada oficialmente.

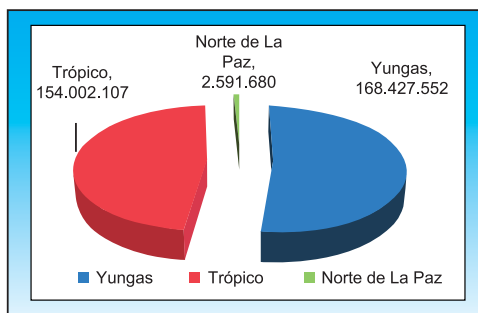
Gráfico 8
Cochabamba: superficie y volúmenes de producción según municipio



Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010.

El valor de la producción de hojas de coca en el país se estima en 325.021.338 de dólares para el año 2010. A los Municipios de La Paz corresponden 168 millones de dólares de aporte, el Municipio que mayor valor genera es el de La Asunta con 56 millones de dólares al año. Los Municipios de Cochabamba generan un valor total de 154 millones de dólares anuales, siendo Villa Tunari el que aporta con 75 millones de dólares anuales.

Gráfico 9
Bolivia: Valor Bruto de la Producción de coca en Bolivia,
Año 2010



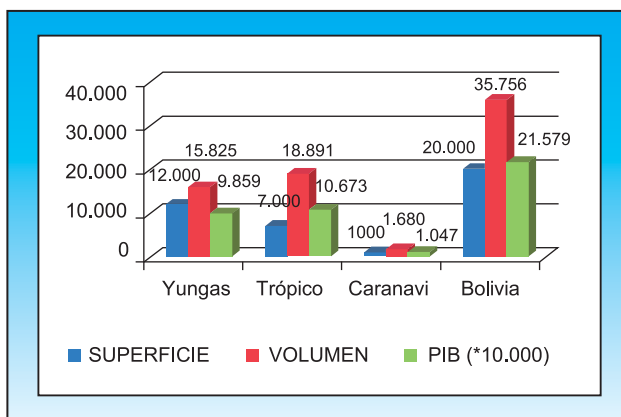
Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo UNODC, 2010.

5.2 Los volúmenes y valor de la producción para las 20.000 hectáreas propuestas por la Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico 2011-2015

Bajo la propuesta planteada en la Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y Revalorización de la Hoja de Coca 2007-2010, y ratificada por la Nueva Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y Racionalización del Cultivos de Coca, 2011-2015, se plantea el cultivo de 20.000 hectáreas de coca en el país, mismas que considera se encuentran enmarcadas dentro de los volúmenes de producción demandados por el mercado legal.

Gráfico 10

Estimación de extensiones, volúmenes y valor bruto de la producción, generado por los cultivos de coca autorizados por el gobierno segun NELCN 2007-2010



Fuente: Elaboración propia, 2012

Bajo la Estrategia³⁰ las 12.000 has., de Los Yungas producirán 15.285 TM, por un valor de 99 millones de dólares. El Chapare con sus 7.000 ha., generaría un volumen de producción de 18.891 TM, por un valor de 107 millones de dólares. Por su parte Caranavi, con las 1.000 ha., autorizadas

³⁰ Que tendrá que convertirse en Ley para surtir efectos legales.

tendrá la posibilidad de producir 1.680 TM, con un valor de 10.5 millones de dólares.

Las 20.000 hectáreas a las que se pretenden limitar la extensión total de cocaleros en el País, será capaz de producir un volumen global de 35.756 TM generando un Valor Bruto de la Producción de 216 Millones de dólares. Es decir que los cocaleros con la puesta en marcha de la nueva estrategia estarían renunciando a un ingreso de 110 millones de dólares. Sin embargo, la figura puede ser diferente, en la medida de las leyes del mercado funcionen bajo las nuevas condiciones de una menor cantidad de hojas de coca ofertadas, que provocarían un incremento de los precios unitarios.

5.3 Los volúmenes y valor de la producción de las 12.000 hectáreas propuestas por la Ley 1008.

Bajo el supuesto que se respetaría la Ley 1008, la producción legal de la hoja de coca sería de solamente 12.000 hectáreas, las mismas que están localizadas íntegramente en la zona de producción tradicional de Yungas. La situación para la zona de Yungas es exactamente la misma dentro de este escenario propuesto por la Estrategia³¹. Bajo estas condiciones se deberían producir solamente 15.825 TM, en todo el país, que provienen de los cultivos “legales” de Yungas de La Paz, con un valor de 99 millones de dólares (sin embargo la producción actual de los Yungas supera las 27.000 TM un valor de 168 millones de dólares). Si se respetaran los volúmenes de producción inferidos de la extensión de 12.000 hectáreas propuestas por la 1008, los ingresos cocaleros del país mermarían en 226 millones de dólares, dejando a las familias del Chapare, sin ningún ingreso por la coca.

5.4 Los volúmenes de consumo legal de hoja de coca

Una estimación sobre los volúmenes de consumo legal de hoja de coca, considerando los “acullicadores” habituales en un millón de habitantes, tal como lo manifiestan las fuentes gubernamentales respaldadas por el INE, con un consumo medio de 60 gramos de hojas secas de coca por día, demandarían

³¹ Por eso se entiende la reivindicación de la Ley 1008 de los dirigentes cocaleros de los Yungas.

de 21.900 TM, además los “pijchadores” eventuales, los establecimientos industriales legales, la exportación de coca al norte Argentino, se podría llegar al volumen de consumo legal de 25.000 TM anuales; sin contar los volúmenes demandados por las industrias de derivados de hojas de coca que ha instalado el gobierno en Villa Tunari y en Yungas. Sin embargo estas cifras están siendo analizadas para su publicación próximamente por el Viceministerio de Defensa Social, con los resultados del Estudio de la Demanda Legal de Hoja de Coca en Bolivia elaborado por el Instituto Nacional de Estadística en 2010³², con financiamiento de la Unión Europea.

La cifra de 25.000 TM, puede implicar muchas interpretaciones, dependiendo de los rendimientos de cada una de las eco regiones: 25.000 ha., corresponderían a un volumen de producción de 10.000 hectáreas de coca del Chapare, considerando sus rendimientos superiores a dos toneladas y media por hectárea; en cambio si se considera una zona donde la productividad no llega a la tonelada métrica por año, como es el caso del Municipio de Yanacachi en Los Yungas de La Paz, el volumen corresponderá a unas 25.000 ha., de coca. La fórmula más próxima a la realidad, se inscribiría de la siguiente manera: El volumen de producción de las 12.000 ha. de los Yungas sería de unas 15.800 TM, a las que se complementarían 4000 ha. del Trópico para llegar a las 25.000 TM, quedando para la industrialización la producción de 3.000 ha., del Chapare y las 1.000 has restantes de Caranavi, con lo que se llegaría a las 35.000 TM, que esgrime la propuesta para el establecimiento de las 20.000 ha., de hoja de coca planteadas en la Estrategia de Lucha contra el Narcotráfico.

Sin embargo, será preciso analizar escrupulosamente las repercusiones de lo que podría suceder en el mercado, con una norma que establezca la limitación de la producción de hojas de coca en función exclusiva del consumo legal. Es posible que si se cumplen las leyes del mercado, los precios suban de manera exorbitante, hasta un límite determinado por los precios internacionales de coca³³. Entonces la escasa producción sería absorbida por los compradores con

³² En 2012, el Gobierno ha anunciado que “se reformulará el estudio, porque tiene muchas fallas y no se ha contemplado a grandes sectores de consumidores en el diseño muestral del INE”

³³ Recuérdese, que los precios internacionales de las hojas de coca en Colombia y en gran parte del Perú están determinadas por el mercado ilegal del narcotráfico, ya que en el primer caso el consumo de coca es ilegal y en el segundo caso el consumo legal es mínimo.

mayor capacidad de pago, como es el caso del narcotráfico y los consumidores legales se verían imposibilitados de acceder a estos precios elevados.

6. INGRESOS GENERADOS POR LA PRODUCCIÓN DE COCA

El Ingresos familiares medios generado por la producción exclusiva de hojas de coca, para los productores de las tres regiones tiene diferentes matices; mientras que para los agricultores de Yungas, estimados en 21.585 afiliados, es de 7.085 dólares americanos anuales, que significa una “salario” mensual de 590 dólares; para los productores del Trópico estimados en 43.750 afiliados es de 3.512 dólares anuales que implican un ingreso mensual de 293 dólares, mientras que el ingreso familiar anual medio para los coccaleros de Caranavi es de 2.818 dólares, que significan un ingreso mensual de 235 dólares. Los Ingresos medios anuales ponderados para todos los coccaleros del país son de 4.582 dólares, con una distribución mensual de 382 dólares.

Cuadro 5

Estimación de ingresos familiares medios para las tres regiones, en tres escenarios diferentes (en dólares)

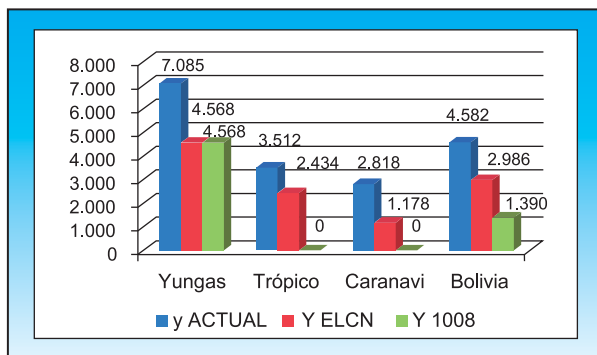
REGIÓN	Y ACTUAL	Y ELCN	Y 1008
Yungas	7.085	4.568	4.568
Trópico	3.512	2.434	0
Caranavi	2.818	1.178	0
Bolivia	4.582	2.986	1.390

Fuente: Elaboración propia, 2012.

Los ingresos mensuales generados solo por la producción de hojas de coca y sin considerar los otros cultivos introducidos en la parcela, muestran que los coccaleros en general no se encuentran en situación de pobreza, los Yungueños perciben un ingreso mensual de unos 4.100 Bs., que se constituye en una mensualidad nada despreciable, para cualquier funcionario público de rango intermedio.

Gráfico 11

Estimación de ingresos familiares medios para las tres regiones, en tres escenarios diferentes (en dólares)



Fuente: Elaboración propia, 2012.

Considerando el supuesto de que se aplique la Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y se reduzcan los cultivos de coca en 11.000 hectáreas (hasta llegar a las 20.000 propuestas), se reducirán los ingresos, pero no hasta niveles de desesperación como sucedería si se aplica la Ley 1008.

En caso de la aplicación de la Ley 1008, las regiones productoras de coca del Trópico y de Caranavi, dejarían de percibir ingresos provenientes de los cultivos de hojas de coca de manera total y se decrementarían en un 40 % los ingresos de los productores yungueños.

Como se observa, los cocaleros de los Yungas de La Paz, tienen un ingreso económico holgado, proveniente de la producción de hojas de coca, que a su vez tiene una agricultura parcialmente diversificada, en mayor grado en los municipios de La Asunta, Irupana, Cajuata, y en menor medida en Chulumani, Coripata y Yanacachi. Por lo tanto al margen de percibir los ingresos que les brinda el cultivo de la coca, perciben ingresos adicionales en mayor medida en los municipios más diversificados y en menor medida en los municipios con menor diversificación.

Cuadro 6
El aporte de la coca en el PIB

PIB	Millones \$us	%
Bolivia	17,070.00	100.00
Agricultura	2,275.43	13.33
Coca	325.02	1.90
Coca/agricultura		14.28

Fuente: Elaboración propia, 2012.

Los Municipios del Chapare, a pesar de obtener menores ganancias, con su “cato” de coca de 1600 m²., por lo general tienen una agricultura más diversificada, complementando la producción de hojas de coca con rubros agrícolas bien adaptados a la zona, y con una productividad que no tiene parangón en el país. Es así que se cultivan bananos, palmito, piña, cítricos y papayas con gran éxito. Por lo tanto parece ser que su nivel de ingresos tampoco es desesperante como sucede con las otras zonas agrícolas ubicadas en la región andina del país.

6.1 Aporte de la producción de hojas de coca al PIB

Los ingresos generados por producción de coca representa un 1.90% del Producto Interno Bruto de Bolivia para el año 2010, y un 14.28% del PIB agrícola, con un aporte de 325 millones de dólares frente a los 2.255 millones de dólares generados por la agricultura. Esta información corresponde a la producción de hojas de coca en las regiones de Los Yungas y El Chapare.

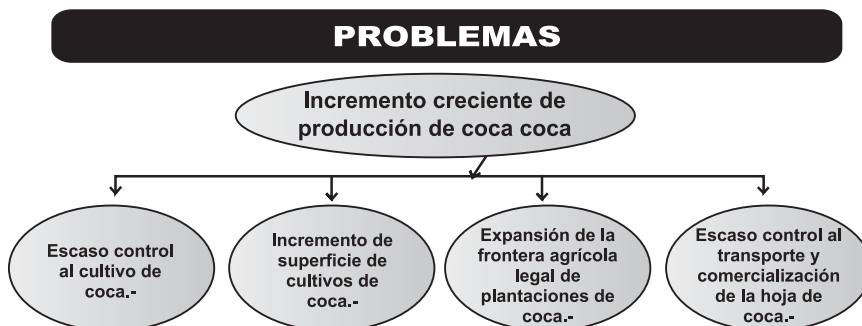
7. ANÁLISIS DE LA PROBLEMÁTICA DE LA HOJA DE COCA

Los cultivos de hoja de coca en Bolivia, contrariamente a lo que se previó dentro de la nueva Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y Revalorización de la Hoja de Coca 2007-2010, se incrementaron a un ritmo creciente a pesar de los esfuerzos de la racionalización voluntaria ejercitada por los organismos de Gobierno contabilizados entre 5.000 y 10.000 hectáreas anuales. Esto

implica que la plantación de nuevas extensiones de hojas de coca anualmente superan el ritmo de erradicación³⁴; vale decir que si se erradican 8.000 hectáreas, se siembran o se replantan un número mayor de hectáreas nuevas³⁵.

El Problema principal dentro de la temática de la hoja coca, considerando que los excedentes al consumo legal se constituyen en materia prima para la fabricación de droga, es el *incremento creciente de la producción de hojas de coca*.

Ilustración 2 Árbol de Problemas



Fuente, Elaboración propia, en base a análisis del árbol de problemas

Del problema principal priorizado emergen cuatro problemas secundarios los mismos que está identificados como: 1) Escaso control a la expansión de la producción de coca, 2) Incremento neto de las superficies con cultivos de coca. 3) Expansión de la frontera agrícola legal de plantaciones de coca, 4) Escaso control y al transporte y comercialización de la hoja de coca.

7.1 Incremento creciente de la producción de coca

Como es posible apreciar en el cuadro adjunto, se ha manifestado un sostenido crecimiento de los cultivos de hoja de coca en el país a partir de 2005, contrariamente a lo que se previó en la nueva estrategia de lucha contra

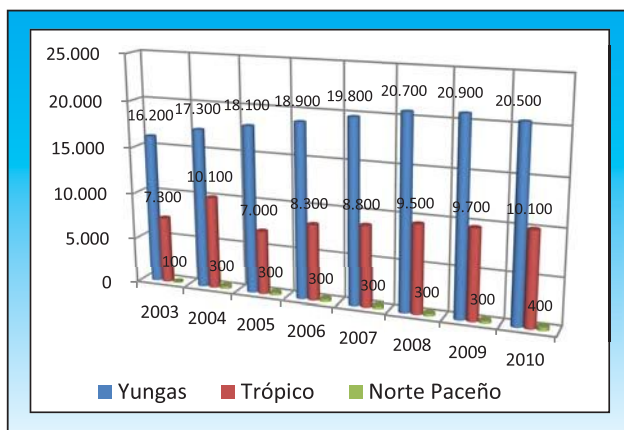
³⁴ O alternativamente, las áreas erradicadas son resembradas con coca nueva.

³⁵ O finalmente recuperadas una vez que pasan las brigadas de racionalización de UDESTRO y la FTC.

el narcotráfico y la revalorización de la hoja de coca, que tenía planificado llegar a 2010 con una extensión máxima de 20.000 ha.

Es evidente que el último año de monitoreo reportado por la UNODC, se ha logrado un incremento mínimo demostrando que el control social y las políticas de racionalización han tenido un efecto positivo. El problema del incremento de los cultivos de coca, pasa por el incremento de los excedentes de producción, es decir, la oferta de hojas de coca supera los márgenes demandados por el consumo legal, y consecuentemente estos excedentes son absorbidos por el narcotráfico.

Gráfico 12
Evolución de las superficies de cultivo de la hoja de coca según regiones.



Fuente: Elaboración propia en base a monitoreo de UNODC, 2010

Lo evidente es que en 2010, se ha dado un crecimiento de sólo 100 has., mientras que en el área tradicional de Yungas, se ha bajado el ritmo de crecimiento en 400 has. en el Trópico de Cochabamba se ha incrementado en 400 has. En cambio en la zona del Norte de La Paz se ha incrementado el cultivo en 100 has. Vale decir que de las 30.900 de 2009 se ha incrementado a 31.000 has.

Lo positivo es que el ritmo de crecimiento se ha ido reduciendo sustancialmente en el transcurso de los últimos años, hasta niveles de

estabilización. Este problema principal se genera a causa de cuatro importantes problemas secundarios que se analizan a continuación.

7.1.1 Escaso control al cultivo de coca.-

El control a la expansión de cultivos de coca, se ha reducido al “registro oficial” establecido por el Gobierno, que es una práctica heredada desde 2004, cuando este registro fue ejecutado por DIRECO a los beneficiarios del cato de coca instituido durante el Gobierno de Carlos D. Mesa, exclusivamente en el Trópico de Cochabamba. En la actualidad las instancias gubernamentales que realizan el registro oficial de los catos de coca es DIGPROCOCA, mediante sus oficinas regionales del Trópico: UDESTRO y de los Yungas UDES Y.

Este registro solamente es ejecutado en las regiones donde está vigente el “cato” de coca; es decir el Trópico de Cochabamba, con sus cinco Municipios y seis federaciones, Caranavi con sus cuatro Federaciones Regionales, y Apolo. El resto del universo de productores de coca, no cuenta con ningún tipo de registro oficial, por lo que prácticamente se trata de un espacio de producción “informal de coca” amparada por la Ley 1008 como zona tradicional de producción.

A partir de agosto del año 2008, entró en vigencia el Programa de Apoyo al Control Social para la Producción de Hoja de Coca PACS, que se constituye en un ente facilitador del proceso de autocontrol comunal de los cultivos de hojas de coca, asumido voluntariamente por las Organizaciones Sociales de cocaleros, quienes realizan un control social horizontal entre pares (afiliado a afiliado, sindicato a sindicato, federación a federación), evitando de esta manera el incremento de la extensión de cicales. Sin embargo, el control social se aplica de manera adecuada sólo en las zonas donde está institucionalizado el cato de coca (o por mejor decir donde existe una extensión máxima definida de cultivo por afiliado), porque en estas áreas es posible lograr el autocontrol ya que existe una normativa que permite asumir extensiones máximas de cultivo. En las regiones donde no se ha normado una extensión máxima determinada para el cultivo de la coca no es posible asumir el autocontrol comunal. Por lo expuesto, las regiones donde no existe una normativa clara vigente no es posible aplicar el control social. La zonas donde

está establecido el cato de coca, cuentan con mecanismos de control a la expansión desmedida de cultivos de coca desde el Estado y desde las propias organizaciones sociales; lo que no sucede en la zona de producción tradicional que se ampara en lo inscrito en la Ley 1008, y en los acuerdos gubernamentales que manifiestan que la coca es un cultivo de por vida y sin límites de extensión. Bajo estas circunstancias no es posible ejecutar ningún autocontrol comunitario ni controles de los organismos del Estado.

El área tradicional de cultivo respaldado legalmente por la Ley 1008, con una extensión de cultivos de 12.000 ha., es la zona de los Yungas de La Paz, es reivindicada en esta norma de manera permanente por los dirigentes de las Federaciones regionales, sin embargo no solo reivindican las 12.000 ha., legales (los Yungas cuenta con más de 20.000 ha., en 2010), sino que no permiten la presencia del Estado en sus territorios, evitando el “Registro Biométrico” o empadronamiento de los productores legales, ya que la misma Ley establece el Registro Catastro obligatorio de todos los productores legales de hoja de coca.

7.1.2 Incremento de superficie de cultivos de coca

El crecimiento de los cultivos de coca se manifiesta a través de dos tipos de práctica: La primera tiene que ver con el crecimiento de las plantaciones de coca en las parcelas de los agricultores en la zona tradicional y la zona con reconocimiento del cato. Es decir que los mismos agricultores expanden sus cultivos de coca en sus predios que no contenían este cultivo.

Si bien se ha manifestado a través de la Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y Revalorización de la Hoja de Coca, que se acuerda una extensión máxima de cultivos de coca en el país correspondientes a 20.000 ha., distribuidas en 12.000 ha., para la zona tradicional de yungas, 7.000 ha., para el Trópico de Cochabamba y 1.000 ha., para Caranavi. Además de la existencia de cuando menos 300 ha., en Apolo y 200 ha., en Yungas de Vandiola. Lo evidente es que no se manifiesta claramente cómo se logrará la racionalización en aquellas zonas que muestran excedentes importantes, por lo que tendrá que establecerse un plan de racionalización.

La racionalización ejercitada hasta la fecha deberá ser efectiva; en la actualidad ingresa en las parcelas de coca excedentaria la brigada de la Fuerza de Tarea Conjunta, realizando actividades de racionalización y al cabo de unas semanas, las parcelas son nuevamente plantadas con coca nueva que entrará en producción en los próximos nueve meses. Las zonas que cuentan con una extensión máxima de cultivos para cada afiliado, no requieren de un planteamiento sofisticado de racionalización, ya que simplemente se procede a eliminar los cicales que sobrepasen el cupo asignado por la fórmula del cato por afiliado.

Por otro lado será preciso ejercitar el autocontrol en las zonas racionalizadas por la Fuerza de Tarea Conjunta, de manera que no se proceda con un re-plantio, que en el momento se manifiesta como el mayor problema para contribuir a la expansión desmedida de cultivos de coca.

El problema seguirá vigente entre tanto no se establezca un límite máximo en el área de producción tradicional de cultivo de hoja de coca de manera similar a lo que sucede en las zonas donde se tiene el “cato” de coca como extensión máxima de cultivo, lógicamente considerando la tradición y los niveles de productividad y la diversificación.

7.1.3 Expansión de la frontera agrícola ilegal de plantaciones de coca

La otra forma de incrementar la producción de hojas de coca, se plasma mediante la incorporación de nuevas áreas de cultivos de coca, en zonas diferentes a las que los agricultores realizaban sus plantaciones habituales, es decir salen de los márgenes de las zonas permitidas para proceder al cultivo masivo de coca en zonas aptas para su desarrollo.

La actual Ley 1008 en vigencia, no es clara con la definición de las zonas de producción de coca³⁶, por lo que los agricultores esgrimen argumentos incorporando nuevas zonas de cultivo bajo el entendido de que la ambigua Ley 1008 los ampara. Por cuanto será necesario establecer una clara delimitación

³⁶ La Ley 1008 ha realizado la zonificación en función de las provincias, que se constituyen en escenarios demasiado extensos para considerarlos como áreas de producción de coca, ya que incluso algunas microrregiones no son aptas ecológicamente para la producción de coca

de las zonas permitidas de producción de coca, infiriendo que las que no están dentro de la demarcación son ilegales susceptibles de erradicación forzosa.

7.1.4 Escaso control al transporte y comercialización de la hoja de coca

La comercialización de hojas de coca en el País está manejada por las direcciones sindicales de cocaleros, aunque sea DIGCOIN quien se ocupa del control del transporte, con el apoyo de otros controles del gobierno en los retenes del país.

Los mercados principales de La Paz, son administrados y organizados por ADEPCOCA, donde no es posible establecer la presencia de las instituciones del Estado. Los mercados primarios son de manejo exclusivo de las organizaciones sociales locales, por lo tanto no existe un control a la comercialización. La participación Estatal se reduce al control en los retenes de las vías del país, es decir un control a la circulación y transporte de hojas de coca.

Quienes están autorizados a transportar hojas de coca por un lado son los productores, que reciben sus credenciales o carnets, de sus propias organizaciones sociales, de manera que tampoco existe un control gubernamental sobre la producción y posterior comercialización. Se puede deducir que algunos “productores” pueden no estar registrados oficialmente por el Estado (DIGPROCoca), y están usufructuando de la comercialización.

DIGCOIN, es la institución que teóricamente regula la comercialización, sin embargo lo que hace es otorgar autorizaciones para la comercialización de hojas de coca a los comerciantes al detalle.

No se cuenta con una base de datos automatizada que registre todos los flujos de coca y a los que la transportan.

En conclusión, para evitar el crecimiento desmedido de las extensiones de cultivos de hoja de coca y tratar de llegar a los niveles propuestos por la Estrategia de lucha contra el narcotráfico y revalorización de la hoja de coca, será necesario ejercitar un mayor control a la producción de hoja de coca institucionalizando el “Registro Biométrico” y la carnetización estatal para

todo productor considerado legal, establecer una clara delimitación de las nuevas zonas productoras de coca, fijar una extensión máxima de cultivos por familia de acuerdo con las zonas y finalmente estatizar el control de la circulación y mercados de hoja de coca. Estos mecanismos permitirán no solamente el control estatal, sino que además son los requisitos mínimos para que funcione el mentado el “autocontrol comunitario”. Una vez más se manifiesta la ausencia de una norma estatal que regule la producción y comercialización de hoja de coca en el país, como una omisión dentro las políticas de lucha contra el narcotráfico planteadas por el actual gobierno.

8. CONCLUSIONES

- La hoja de coca se ha constituido en cultivo ancestral de las culturas originarias de Bolivia, en su travesía desde los tiempos preincaicos, ha generado beneficios para los habitantes de los andes y la amazonía; durante la colonia ha mitigado el hambre de los mitayos y ha incrementado el rendimiento del trabajo, más tarde ha mitigado el hambre y ha permitido sobrevivir a los hombres desplazados desde las minas y el campo hasta los confines de la selva amazónica.
- Las políticas nacionales para controlar la producción de hoja de coca, han ido reduciendo sistemáticamente las zonas permitidas para su cultivo, iniciándose con el estudio de Naciones Unidas en 1950, que si bien no precisa las extensiones cultivadas con coca, se remite a una gran extensión de territorio como zona productora de este cultivo, desde los Yungas y el Norte de La Paz, pasando por la parte Tropical de Cochabamba y llegando en Santa Cruz hasta Vallegrande. La Ley 1008, arbitrariamente, sin respetar las zonas tradicionales de cultivo, reduce las áreas legales casi exclusivamente a Yungas de La Paz, limitando además el cultivo legal en 12.000 has. se desconoce de manera inexplicable como zona tradicional la región del Trópico de Cochabamba.

La presión ejercitada por las fuerzas represivas durante la instauración del plan dignidad que buscaba eliminar totalmente los cocaleros en el Chapare, provoca la reacción campesina, con movilizaciones y luchas cruentas

contra las acciones del gobierno, consiguiendo al final concertar con el Gobierno de Carlos D. Mesa para lograr el reconocimiento de un cato de coca por afiliado. Finalmente la Nueva Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico y Revalorización de la Hoja de Coca, reconoce 20.000 has. de cultivos de coca permitidos en el País, reivindicando las regiones cocaleras del Trópico y Caranavi, además de la ya legalizada zona de los Yungas. Sin embargo las dos últimas zonificaciones aún no están legisladas.

- Se ha estimado que el consumo legal en este momento podría estar alrededor de las 25.000 TM anuales, que de todas maneras implica un volumen mayor que el propuesto por la 1008, y algo menor que el volumen propuesto por la futura legislación. Es evidente a todas luces que el crecimiento de los volúmenes de producción de coca en el País, exceden al consumo legal demandado.
- Desde el año 2002, año en el se inició el monitoreo de cultivo de coca desde Naciones Unidas las áreas de cultivo casi se han duplicado en los Yungas y en el Chapare por lo menos han subido en un 50%.
- Los volúmenes de producción cuantificados para cada uno de los tres escenarios de producción de hojas de coca, nos muestran que con la aplicación de la Ley 1008, alcanzaría un volumen de producción proveniente del área tradicional de Yungas que sería de 15.800 TM, suficientes según esta norma, para satisfacer el consumo legal. La situación actual de los cultivos de coca proyecta un volumen de producción de 54.700 TM, que implica un 370% más de lo estipulado por la legislación vigente. Finalmente la propuesta planteada por la NELCN-RHC, alcanza a un volumen de producción considerando las nuevas zonas legales de 35.700 TM, es decir un 230% más que lo planteado por la Ley 1008.
- El valor bruto de la producción de coca el 2010 ha alcanzado los 325 millones de dólares, considerando las 31.000 hectáreas de cultivos y un volumen de producción de 54.700 TM. La coca aporta al PIB con el 1.9% y al PIB agrícola con el 14%.

- Los ingresos familiares que brinda su explotación muestran que el agricultor cocalero en general tiene una buena situación económica.
- El Gobierno de Morales, tiene el mérito de haber diseñado una nueva Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico, de manera que no se penalice la producción legal de la Hoja de Coca, y ha logrado estabilizar los cultivos alrededor de las 30.000 hectáreas, aplicando los mecanismos de Control Social.
- La debilidad mayor sin embargo ha sido el vacío legal en cuanto a normativa antinarcóticos. La Estrategia de Lucha Contra el Narcotráfico, aún no ha sido aplicada. La norma dividida en dos cuerpos: el régimen de la coca y el régimen de sustancias controladas, ha demorado en su promulgación por la dilatadas consultas a las partes (se espera el pleno consenso de los cocaleros), para que promulguen su propia Ley.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cabieses, Hugo (2006). “Perú: luchas cocaleras y gobernabilidad”. En *Movimientos Cocaleros en Perú y Bolivia ¿Coca o muerte?* Drogas y Conflicto, Documentos de Debate del Transnational Institute. TNI Briefing N°10: 16-26.

Cabieses, Hugo (2008). “Política de drogas: cuatro aciertos, cinco continuidades y ninguna propuesta seria”. En *Perú Hoy*, no. 13. *Por aquí compañeros. Aprismo y neoliberalismo*, Eduardo Toche (Comp.): 361-383. Lima: DESCO, Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo y CLACSO.

Cajías, Fernando y Magdalena, “*La Historia de Bolivia, la Historia de la Coca*”, Centro Italiano di Solidarieta, Roma, 1994.

Castedo, Eliana; Mancilla H.C.F., “*Economía informal y Desarrollo socio económico en Bolivia*”, ILDIS, La Paz, 1993, pág. 69 en adelante.

CIDRE, “*Monografía del Trópico de Cochabamba*”. Departamento de Cochabamba, Serie Estudios Regionales, Cochabamba. 1989-

Cortez, Roger 1987 “*Para una propuesta nacional sobre la coca y el coca-tráfico*”, en Comité Cívico de Cochabamba Foro nacional sobre la problemática coca-cocaína (Cochabamba: Aron).

De Achá, Gloria Rose Marie (1996), “*Violaciones a los derechos humanos civiles durante la investigación policial en casos de detenidos bajo la Ley 1008*”, RAI, Cochabamba.

Del Granado, Juan 1994[a] *Contra la corrupción y la impunidad, caso narcovínculos* (La Paz).

Fernández, Hugo (2009). “*Hacia el Estudio Integral de la Hoja de Coca en Bolivia*”. Boletín *La coca hoja por hoja 1*. La Paz: Ministerio de Relaciones Exteriores del Estado Plurinacional de Bolivia y la Unión Europea.

Gamarra, Eduardo (1997). “*Seguridad y Defensa en Bolivia: Las fuerzas armadas y la lucha contra el narcotráfico*”. En *Narcotráfico y seguridad en América Latina y el Caribe. Informe Especial*, Paz V. Milet (Ed.): 47-52. Santiago de Chile: FLACSO-Chile y W. Wilson Center.

Hoffmann, Karl (2000). *“Testimonio desde clandestinidad: El Chapare sitiado después del golpe del narcotráfico”*. La Paz.

Hoffmann, Karl (2007). *“Plan Nacional de Racionalización y Limitación de Cultivos de Coca en Bolivia”*. La Paz.

Hoffmann, Karl (2009). *“La Coca en Bolivia”*, La Paz.

Hoffmann, Karl (2011). *“El Control Social: Una nueva estrategia de lucha contra el narcotráfico en Bolivia”*, PACS, La Paz.

Hoffmann K, Reincke G, *“Informe del Seminario Internacional de Desarrollo Sostenible Alternativo en Tailandia”*, ICAD (Noviembre de 2011).

INE, *El impacto de la hoja de la coca y sus derivados en la economía boliviana*, Departamento de cuentas nacionales, La Paz - Bolivia, 1992. Pág. 6 y posteriores.

Quiroga, J. A., *“Coca/cocaína: una historia boliviana”*, AIPE/PROCOM-CEDLA-cid, La Paz, 1990.

Ledebur, Kathryn (2005). *“Bolivia: consecuencias claras”*. En *Drogas y democracia en América Latina. El impacto de la política de Estados Unidos*, Coletta A. Youngers y Eileen Rosin (Eds.): 185-234. Buenos Aires: WOLA y Editorial Biblos.

Ledebur, Kathryn y Coletta A. Youngers (2008). *“Balancing Act: Bolivia’s Drug Control Advances and Challenges”*

Lohman, María (1994). *“Trópico nuevamente invadido con operativo “Nuevo Amanecer”*. Cedib, julio.

LAB-LatinAmerica Bureau (1982) *“Narcotráfico y política. Militarismo y mafia en Bolivia”* (Madrid: LAB-iepala).

Roncken, Theo (1997), *Bolivia: La impunidad y el control de la corrupción en la lucha antidroga..*

La presente edición se terminó
de imprimir el mes de diciembre de 2011
en Talleres Gráficos “KIPUS”
c. Hamiraya 127 • Telf./Fax: 591- 4 - 4582716 / 4237448