



IESE

Instituto de Estudios Sociales y Económicos

Universidad Mayor de San Simón
Facultad de Ciencias Económicas

BÚSQUEDA

BÚSQUEDA

REVISTA SEMESTRAL AÑO 23 No. 41. SEMESTRE I/2013

“El desarrollo económico puede verse como una serie de cambios interrelacionados en la estructura de una economía que se precisan para el crecimiento continuado de ésta. Abarcan la composición de la demanda, la producción y el empleo, así como la estructura externa del comercio y las corrientes de capital. Estos cambios estructurales, considerados en conjunto, definen la transformación de un sistema económico tradicional a otro moderno”

H. Chenery

Comité Editorial

Crecencio Alba P.
Jhonny Ledezma R.
Nelson Manzano A.
Gustavo Rodriguez O.
Cesar Romero P.
Oscar Zegada C.

Cuidado de Edición

Crecencio 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 Programa de Cooperación a la
Investigación Científica (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

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
Directora de Planificación Académica	Elena Ferrufino Coqueogniot
Director Administrativo Financiero	Elmer Pérez Amador

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decano	Julio Cesar Camacho Valdivia
Directora Académica	Mercedes Albornoz Hayashida

CARRERA DE ECONOMÍA

Director	Félix Apaza
----------	-------------

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Director	Gonzalo Guzmán
----------	----------------

CARRERA DE CONTADURÍA PÚBLICA

Directora	Rosmery Villacorta
-----------	--------------------

INSTITUTO DE ESTUDIOS SOCIALES Y ECONÓMICOS - IESE

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

Investigadores: Cesar Romero Padilla, Nelson Manzano Anzaldo, Fernando Salazar Ortuño, Tania Aillón Gomez, Lorgio Orellana Aillón, Fernando Suaznabar Claros, Karl Hoffmann Barrientos, Juan Carlos Sejas Choque, Fernando Gonzales Fernandez, F. Pablo Grigoriú Monroy, Raúl Delgado Burgoa y Miguelina Leibson Quispe.

Auxiliares de Investigación: Hugo Esteban Calizaya Aranda, Carlos Bruno Delgadillo Chavarria, Jenny Huanca Alconz, Wara Huayta Llanovarcad Torrico, Mauricio Oscar Piejko Patiño, Diego Vega Fernández.

Búsqueda es la revista del Instituto de Estudios Sociales y Económicos – IESE, de la Facultad de Ciencias Económicas, de la Universidad Mayor de San Simón (UMSS), la cual se constituye en un espacio académico de reflexión y en un vehículo de difusión de resultados de investigaciones y ensayos. La revista tiene por objetivo publicar artículos que reflejen paradigmas que intentan explicar segmentos de la realidad y las causas del crecimiento y desarrollo económico, así como fomentar el diálogo y la discusión de temáticas económicas relevantes desde diferentes enfoques. Publicar y presentar en eventos las interpretaciones analíticas, las formulaciones conceptuales metódicas o de resultados alcanzados, permite no solo difundir, sino crear un espíritu de cuerpo entre quienes participan, motivando y reforzando nexos.

El recorrido de *Búsqueda*, a partir de 1989 ha sido posible gracias al esfuerzo académico de docentes-investigadores del IESE y de colaboradores externos. Al primer semestre de 2013 se han publicado 41 números y un total de 279 artículos, de los cuales 90% corresponden a autores nacionales. En cada número de *Búsqueda* se publican en promedio 7 artículos. Los contenidos de las publicaciones hacen referencia a problemáticas regionales y nacionales abordados principalmente desde la economía, la política y la sociología. Cada uno de los directores del IESE, (Gustavo Rodríguez, Roberto Valdivieso, Silvia Rabines, Crecencio Alba), en la gestión que le tocó desempeñar, en el periodo 1989 – 2013, hizo que la Revista *Búsqueda* tuviera presencia al interior y exterior de la UMSS.

En los últimos años, el cuerpo académico en el cual descansa las publicaciones en general y la revista *Búsqueda* en particular en el IESE, ha estado constituido por docentes e investigadores como Cesar Romero, Nelson Manzano, Tania Aillón, Fernando Salazar, Lorgio Orellana, Juan Carlos Sejas, Fernando Suaznabar, Karl Hoffmann, Fernando Gonzales, F. Pablo Grigoriú,

Raúl Delgado y Miguelina Leibson, los mismos que en cada caso y de acuerdo a la problemática tratada han aportado y contribuido reflexivamente tanto en la investigación como en la interacción, con publicaciones de resultados de investigación y socialización de los mismos en eventos académicos, a través de ponencias.

Otros investigadores que han formado parte del IESE en el pasado fueron Gustavo Rodríguez, Oscar Zegada, Roberto Laserna, Gonzalo Terceros, Federico Aguiló (+), Ricardo Azogue, Andrés Uzeda, Patricia Uberhuaga, María Antonieta Sucre, Alejandra Saravia, Claudia Montaña, Pablo Cuba, Marcelo Olivera y Fernando García, los mismos que han posibilitado debates, discusiones y diálogos académicos sobre temáticas y cuestiones que atingen a la sociedad.

También, amerita reconocer el trabajo académico de los colaboradores externos al IESE, como Víctor Hugo Loza, Fernando Galindo, Fernando Mayorga, Milton Coca, Jhonny Ledezma, Samuel Soria, Napoleón Pacheco, José M. Gordillo, Carlos Crespo, Yuri Fernando Tórrez, Luis Arizmendi, Gonzalo Rodríguez y Roberto Fernández T.

Finalmente, es importante señalar y ponderar que *Búsqueda*, con 25 años de vida, cumple con su compromiso de constituirse en un espacio abierto a la reflexión intelectual y a la discusión plural, entre Universidad y sociedad, en el examen de los permanentes dilemas vinculados con el crecimiento y desarrollo de la economía de la región y el país. Ello amerita una comprensión total del contexto económico, social y político, para lo cual es necesario seguir promoviendo estudios originales e incrementar la capacidad investigativa del IESE.

Crecencio Alba
DIRECTOR IESE

ÍNDICE

Editorial

5

Valoración Económica de los Recursos Naturales
e Histórica Dependencia Boliviana

Osman Erick Villazón Del Carpio

9

Aportes Teóricos para Comprender la Economía Comunitaria dentro del
Marco de la Economía Plural

Jhonny L. Ledezma Rivera

37

Medición de la Economía Plural en el Departamento de Cochabamba
(Propuesta Metodológica)

Nelson T. Manzano

59

Aplicación del Análisis de Componentes Principales a la Incubadora de
Empresas en Cochabamba

Fernando A. Suaznábar Claros

83

Comparación de Modelos Estructurales Alternativos de Evaluación del
Servicio de Clases

Carlos Eduardo Valdivieso Taborga

109

Cambio y Modernización de la Formación del Economista

Roberto Valdivieso

139

Inclusión Social y Económica de las Organizaciones Económicas
Campesinas de Cochabamba

Miguelina Leibson Q.

155

VALORACIÓN ECONÓMICA DE LOS RECURSOS NATURALES E HISTÓRICA DEPENDENCIA BOLIVIANA

OSMAN ERICK VILLAZÓN DEL CARPIO¹

RESUMEN

Las líneas del artículo pretenden exhibir el carácter recurrente de la dependencia boliviana por los recursos naturales que posee desde su nacimiento, poniendo atención en la valoración económica que la ciencia le otorga a la tenencia de este tipo de recursos. Para ello se reseñan algunos períodos de importancia especial en la historia económica del país, para finalmente concentrar la atención en el actual ciclo de dependencia por los hidrocarburos; de esta manera se busca mostrar la importancia del devenir histórico de los países en busca de no repetir prácticas que refuercen su condición puramente extractivista.

Palabras clave: Dependencia, Recursos Naturales, Historia Económica.

¹ Economista. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la UMSS. Mail: oevidcar@yahoo.com

INTRODUCCIÓN

Como “otro” milagro apareció el gas, fuente subterránea de riqueza. Después de doscientos años de explotaciones mineras o similares y supervivencia agrícola, el recurso invisible se convirtió en el nuevo regalo que la naturaleza dio a este rincón de Sudamérica. Bajo el suelo de esta pródiga tierra se renueva la esperanza de un pueblo que a pasos débiles sueña con el desarrollo. La forma de abrir este regalo se encuentra lejos de descubrir sus bondades, bastará con volver al pasado y repensar una nueva estrategia para comprender que el camino no ha sido el adecuado, y que sólo cambiando de rumbo y dejando atrás una historia de dependencia económica, se vislumbrará en el horizonte una guía hacia el progreso.

La lectura pretende exponer el carácter histórico de la actual dependencia boliviana por el gas natural con el sostén de una parte de la teoría económica sobre recursos naturales. Para ello se mencionan directrices emanadas de la ciencia económica fundamentalmente aquellas ligadas a las dinámicas de producción y mercado vinculadas al desarrollo económico sostenible. El contenido busca advertirnos que desde la mirada al caso boliviano, el nivel de desarrollo de un país más allá de las riquezas naturales que posea, también está determinado por factores de su historia económica como las estructuras y políticas institucionales, la relación del hombre, su trabajo y el medio, la capacidad que tiene un Estado de defender la soberanía de sus intereses y la conservación de sus recursos por encima de los intereses del mercado internacional; todos aspectos aún poco trabajados en el país.

En definitiva las líneas a continuación se elaboraron en el entendido de que todo esfuerzo destinado a alimentar el quebrantamiento del ciclo de dependencia en el que está sumida la economía boliviana, merece una atención especial.

2. MIRADA ECONÓMICA DE LOS RECURSOS NATURALES

La temática relacionada con los recursos naturales en las sociedades ha sido objeto de interés permanente, en la medida que la dotación de recursos y las superficies aptas para diferentes tipos de actividades productivas, se constituyen en factores estructurales fundamentales para el soporte de los

países. En ese sentido, la economía otorga a los recursos naturales un espacio significativo en sus análisis.

Empecemos notando que los recursos naturales están ligados al valor que se les asigna. Como precisa Reig Lloret (1994), si un recurso natural es apto para satisfacer necesidades presentes y futuras será un bien económico proporcionado por la naturaleza y que tiene valor, sea en el estado en el que se encuentra o bien luego de sufrir algunas transformaciones². Bajo esa óptica, los elementos de la naturaleza se convierten en recursos naturales en la medida que las sociedades le asignan algún valor³.

Asimismo, la economía considera recursos a todos aquellos medios que contribuyen a la producción y distribución de los bienes y servicios para uso humano. El sentido humano, tiene relación con la dicotomía básica de la economía, que supone escasez de recursos frente a necesidades ilimitadas, surgiendo por ende, el problema de la distribución de esos recursos. Por otro lado en cuanto al uso, el recurso natural que ya es considerado un bien económico, puede ser usado como materia prima para ser empleado en los procesos productivos o puede consumirse directamente.

2.1. Clasificación de los Recursos Naturales

Es evidente que los recursos naturales representan fuentes de riqueza económica para los países que las poseen; sin embargo, en la medida que éstos no pueden ser producidos directamente por el hombre, el uso intensivo de algunos, puede llevar a su agotamiento. Esto ocurrirá siempre que el nivel de utilización de un recurso sea tan alto que no permita alcanzar su nivel de regeneración.

En esos términos, una clasificación es la presentada por Reig Lloret (1994), planteando las siguientes categorías: recursos económicos (cuando son escasos); públicos: no rige el principio de exclusión (por ejemplo, el aire puro); privados:

² El grado de modificación que sufren los recursos productivos proporcionados por la naturaleza para ser considerados un recurso natural, supone un nivel de transformación menor que los productos de manufactura, el trabajo o la tecnología.

³ Por ejemplo, hasta el siglo XX, el petróleo no fue considerado un recurso natural, ello ocurrió una vez descubiertas sus características como combustible, y por tanto, un valor asignado a ello.

rige el principio de exclusión (ejemplo, un bosque natural dentro de una propiedad privada); fugitivos: son bienes de propiedad común y rige el principio de exclusión sólo con la captura (ejemplo, la fauna marina).

Se debe notar que una de las variables más importante que permite clasificar a los recursos naturales, es la tasa de regeneración, aunque, también se incluyen variables como la durabilidad, las reservas, y las tasas de utilización o consumo. Sin embargo, la clasificación más extendida, es la que mencionan Álvarez y Fuentes (2011), quienes plantean clasificar los recursos naturales en tres categorías básicas: renovables, no renovables y perennes.

2.1.1. Recursos (potencialmente) renovables

Los recursos naturales que se consideran renovables, son de tipo biótico, y su principal característica es que sus ciclos de regeneración son superiores a sus ciclos de extracción, es decir, si su stock puede regenerarse mediante procesos naturales antes de convertirse en un recurso extinto (Mastrangelo, 2009).

Un ejemplo que se suele emplear de este tipo de recursos son los bosques. Si se tala y extrae una parte del stock de madera de un bosque, con un manejo adecuado éste puede regenerarse naturalmente, incluso para futuras explotaciones. Otro ejemplo es un acuífero utilizado para el riego de cultivos, el mismo es renovable si se vuelve a proveer a través de la filtración del agua de lluvia. La explotación de este tipo de recursos requiere procesos complejos para garantizar su durabilidad.

En ese sentido, es importante recalcar que el término “renovable” no implica que necesariamente se produzca la regeneración mencionada, por tanto, “renovable” hace referencia a que la utilización racional de este recurso puede significar un consumo positivo y sostenible. En definitiva, un recurso renovables dejará de serlo si su tasa de utilización es tan alta que evite su renovación.

Por otro lado, los recursos renovables provienen de la fauna y la flora como principal fuente. A su vez, las plantas y los animales le deben su subsistencia a otro tipo de recursos naturales que son el agua y el suelo. De ese modo, el propio

suelo puede considerarse un recurso renovable, aunque cuando ha sido fuertemente alterado, debido a su lento proceso de regeneración, es muy difícil recuperarlo.

Con base en lo mencionado, se sabe que en la actualidad los recursos renovables más destacados giran en torno a dos ejes: el conjunto de recursos forestales (básicamente la biomasa, con bosques y madera) y el agua con una gran variedad de peces. Muchos de estos recursos hoy están siendo explotados irracionalmente, por ejemplo, la pesca excesiva está llevando a que el número de ejemplares de ciertas especies disminuya notablemente, algo similar ocurre con los bosques nativos.

2.1.2. Recursos no renovables

Deacon (1997) explica que los recursos no renovables presentan una característica básica: no poseen la capacidad de reponerse naturalmente en períodos de tiempo que sean relevantes para la toma de decisiones, ya que sus períodos de reposición son extremadamente largos; es decir, el stock no se regenera lo suficientemente rápido, ocasionando que este tipo de recursos existan en cantidades determinadas, por lo que su tasa de regeneración es menor a su tasa de explotación.

Los recursos naturales no renovables más significativos son: los minerales, los metales, el petróleo, el gas natural, el carbón y los depósitos de aguas subterráneas. Por lo general existen en depósitos limitados, algunos de ellos como los recursos mineros, y los combustibles fósiles (el carbón o el petróleo), existen en la corteza terrestre en cantidades finitas. Esa disponibilidad limitada ha supuesto la necesidad de desarrollar sistemas de reciclaje, de ahorro e incluso alternativas a su uso.

Sin embargo, en la actualidad aún la mayor parte de la energía que se consume proviene de recursos fósiles, lo que ocasiona un fuerte impacto ambiental y el riesgo de su desaparición con el tiempo⁴. También recursos como

⁴ Por ejemplo el petróleo, es sabido que demora millones de años en formarse en las profundidades terrestres, siendo utilizable una única vez. Pero lo más llamativo es que de seguir su explotación al ritmo que se efectúa en la actualidad, diferentes fuentes hacen eco de un informe publicado recientemente por la OPEP (Organización de Países Productores de Petróleo), en sentido de que las reservas de petróleo en el mundo podrían agotar sus suministros el año 2037.

los suelos agrícolas y las aguas subterráneas provenientes de acuíferos no recargados, son ejemplos de este tipo de recursos naturales que están siendo explotados intensamente y con riesgo evidente de sufrir escasez o degradación en corto tiempo.

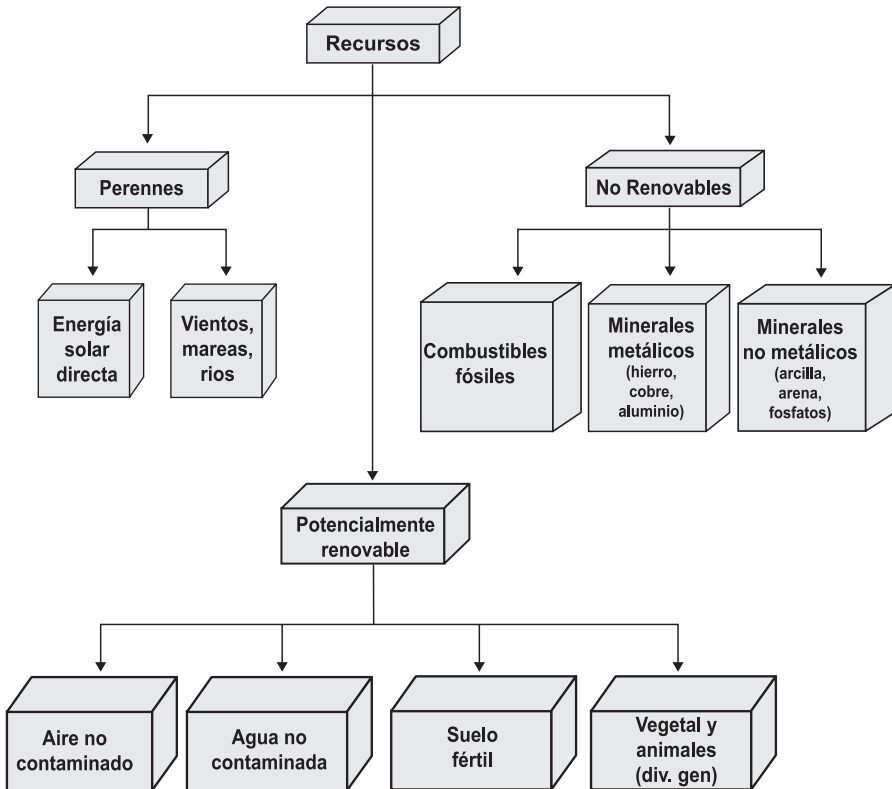
Lo evidente es que este límite de recursos, establece a su vez un límite al consumo posible en la actualidad y en el futuro, sugiriendo por tanto, que las tasas de utilización de dichos recursos posiblemente descenderán. Cada vez más se demanda reforzar los esfuerzos destinados a una utilización racional de ellos, acompañando esos esfuerzos con intentos de reemplazarlos paulatinamente por recursos renovables o inagotables. Un ejemplo en las últimas décadas, lo constituye Brasil que conduce esfuerzos por modificar el consumo de gasolina por el de alcohol vegetal proveniente de la caña de azúcar (recurso renovable), para convertirlo en combustible alternativo.

2.1.3. Recursos naturales perennes o inagotables

Los recursos naturales de este tipo están relacionados con la categoría de recursos renovables, la diferencia es que este tipo de recursos no ven afectada su cantidad disponible como una función de la intensidad de su utilización. Estos recursos presentes en la naturaleza, por definición existen en la categoría de inagotables a escala humana, ya que siempre están disponibles de modo espontáneo independientemente de las actividades que se realicen con ellos.

Los recursos naturales inagotables no se extinguen con el uso ni con el paso del tiempo, existen en cantidades enormes y pueden soportar sobreexplotación. Los recursos de este tipo más estudiados son: la radiación solar, energía eólica, energía mareomotriz, y las fuentes geotérmicas. Un aspecto a considerar es que, si bien la utilización intensa de los recursos inagotables no disminuye su stock, no significa que esa utilización esté libre de generar impacto ambiental.

Figura 1. Clasificación de los Recursos Naturales



Los recursos potencialmente renovables, pueden convertirse en recursos no renovables si se utilizan por un tiempo prolongado más rápidamente de lo que puedan ser renovados por los procesos naturales (Miller, 2002).

En definitiva, la distinción observada entre recursos renovables y no renovables, permite contextualizar algunas inquietudes ligadas a su asignación en las sociedades. En lo que a los no renovables respecta, preocupa la disponibilidad de éstos en el futuro, y por ello la preocupación se centra en desarrollar alternativas para contrarrestar su posible desaparición. En cuanto a los recursos renovables, las preocupaciones más significativas tienen que ver

con la elección de cultivos sostenibles y la posibilidad de extinción fruto de su inadecuada explotación.

2.2. Valoración económica de los Recursos Naturales

La valoración que se le asigna a los recursos naturales, está ligada en primer término a un elemento clave: el mercado. En cuanto se considera la existencia de los mercados, surge la presencia de un mecanismo concluyente a la hora de cuantificar el valor de los recursos naturales. Sin la existencia de mercados, estos recursos carecerían de precio debido a la imposibilidad de que sean intercambiados.

La complejidad intrínseca de los mercados es innegable y los recursos presentes en los mismos, son a su vez, multifuncionales y también complejos, incrementando así aún más el grado de dificultad en los mercados. No obstante, su funcionamiento se constituye en una importante fuente que sugiere a los agentes ciertas pautas para su comportamiento: en algunos escenarios convendrá atesorar recursos, mientras que en otros puede que sea útil agotar recursos si es necesario (ejemplo de estos últimos, son aquellos recursos útiles para la propagación de enfermedades o plagas) [Gómez, 2003].

Por otro lado, el mismo autor, razona una serie de fenómenos como los causantes de la infravaloración de los recursos, los mismos que redundan en pérdidas o ganancias y que deben analizar y evaluarse cuidadosamente. Estos fenómenos son:

- La no comercialización de los servicios que brindan los bienes ambientales.
- La mala denominación de los servicios ecológicos, recursos biológicos y valores recreativos, como “bien público”.
- La denominada solución de “libre mercado”.
- El “régimen de propiedad”.

En esa lógica, la inclusión de bienes y servicios ambientales a los mercados mundiales, se ha convertido en un aspecto relativamente frecuente como herramienta para intentar frenar los procesos depredadores de los elementos de

la naturaleza; en consecuencia, se busca propiciar el uso racional de los recursos naturales renovables y no renovables, presentes en la misma.

Además, es importante notar que si bien los recursos naturales en estado de no explotación carecen de precio (debido a la ausencia de un mercado para ser intercambiados), ello no significa que carezcan de valor; por ende, los métodos que permitan estimar dicho valor son necesarios a la hora de considerar la existencia de esos recursos como un indicador de bienestar social.

En ese contexto, cabe mencionar que uno de los esfuerzos más significativos en busca de establecer directrices para la valoración de los recursos, ha llegado de la mano del Informe Brundtland⁵; en éste documento se empleó por primera vez el término “desarrollo sostenible” (o desarrollo sustentable), por tanto, la valoración de los recursos según el Informe, debía estar en función de hacer uso de ellos para “satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer el derecho de las generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades”.

En la lógica del desarrollo sustentable la valoración económica de los recursos naturales es importante, en la medida que desde la perspectiva económica el usuario racional de los recursos naturales tenderá a no considerarlo un bien gratuito, esto, debido a que su objetivo será el mantenimiento del flujo de beneficios provenientes de los bienes y servicios proveídos por ellos (Tietenberg, 1988).

Por otro lado, una perspectiva un tanto diferente en relación a los precios de los recursos naturales, es proporcionada por los trabajos de Barbier y otros autores, citados por Gómez (2003), que definen a la valoración económica de los recursos naturales como:

“...todo intento de asignar valores a los bienes y servicios proporcionados por los recursos ambientales independientemente de si existe o no precios de mercado que nos ayuden a hacerlo. Mide y compara beneficios que

⁵ Informe Brundtland, se denominó así al Informe Socio-Económico elaborado para la ONU en 1987, con el concurso de varias naciones.

brindan los ecosistemas. Es un instrumento efectivo y adecuado que permite el uso racional y manejo/gestión de los recursos. Para que esta medición se dé es necesario considerar lo que estamos dispuestos a pagar por el bien, menos lo que cuesta proveerlo” (p. 601).

En esa misma lógica autores reconocidos como Kristrom Bengt y Soren Wibe, han enfocado su atención en las motivaciones por las que interesa la búsqueda de valor en recursos que carecen de mercado, concluyendo que la razón principal por la cual se valoran los bienes no insertos en el mercado, es la misma por la que se valoran los bienes privados (es decir, un bien cuyo consumo priva de su consumo a otros agentes), por lo que probablemente se hará un uso más eficiente de los mismos si dichos bienes muestran un precio.

A raíz de lo expuesto, se puede razonar que la valoración económica del medio natural y sus recursos, es una herramienta útil y complementaria que debe considerarse a la hora de la formulación de acciones que buscan un desarrollo armonioso con la naturaleza, de modo que, la valoración económica no se convierta en razón exclusiva de los procesos de explotación y posible degradación de los recursos disponibles.

3. TRADICIÓN DE DEPENDENCIA EN BOLIVIA

Es motivo de inquietud y debate las condiciones en las que Bolivia ha transitado su devenir económico caracterizado por una dependencia excesiva de diferentes recursos de cada época, desde la misma creación de la República hasta la actualidad⁶. La mayoría de las opiniones coinciden en que esa dependencia extractiva es de difícil tratamiento en especial en el corto plazo, entre otras cosas, debido a su tradición históricamente extractivista; tradición que visualizaremos brevemente en este apartado, para sugerir el carácter sintomático de esta práctica en la economía boliviana.

⁶ Recordemos que oficialmente el denominativo de “República de Bolivia” fue cambiado a “Estado Plurinacional de Bolivia”, mediante la aprobación del Decreto Supremo 0048 promulgado desde la presidencia, el 18 de marzo de 2009.

“Van 184 años de vida republicana y la economía está escrita con la tinta de “ingeniosos y ambiciosos” personajes públicos y privados que se llevaron fortunas; de “brutos” productos que salieron de la madre tierra rumbo al exterior; y de ciclos marcados por los liberalismos y estatismos económicos.” (Siles E. H., Cueto L. y Bustillos, G., 2009).

En contraste con su evolución económica, el territorio boliviano desde su nacimiento como país hasta la actualidad, se considera de una riqueza natural y paisajística envidiable. Al respecto Gray (2009) destaca a Bolivia como el país con mayor cantidad de ecoregiones en el mundo, por tanto, un país megadiverso.

“Bolivia se encuentra entre los 11 países con mayor riqueza de especies de plantas, ocupa el cuarto lugar entre los países con mayor riqueza de mariposas, es uno de los 10 primeros con mayor diversidad de aves y mamíferos, uno de los 11 con mayor diversidad de peces de agua dulce y está entre los 13 con mayor riqueza de especies de anfibios y escarabajos tigre en el mundo.” (Gray, 2009, p. 93).

Una idea que perduró latente en el imaginario boliviano era que su ubicación privilegiada le había dotado de una fuente inagotable de recursos naturales, de tal modo que la explotación de los mismos permitiría a Bolivia un futuro promisorio. Lo cierto es que en la actualidad Bolivia, con la cantidad de contrastes geográficos y riquezas naturales que posee, es el país más pobre de Sudamérica. En esa medida, cualquier esfuerzo dirigido a paliar esa condición, debe ser bien valorado.

Como reseñaremos a continuación en algunos episodios que razonamos son los más relevantes, la historia económica boliviana (como pasa siempre, indisolublemente ligada a su historia política) está marcada por una serie de etapas de intensa explotación de recursos naturales renovables y no renovables, situación que ha derivado en algunos casos en retrocesos caóticos, ocasionando concentración de poder y hasta guerras, hechos que sin duda no han contribuido a su crecimiento.

3.1. El nacimiento de la República: La plata de Potosí (1825)

Después de 16 años de lucha por la independencia, finalmente el 6 de agosto de 1825 Bolivia se constituyó como nación independiente. Para entonces, a partir de 1810 la minería en la región había entrado en crisis con algún repunte del sector agrario. A pesar de ello, se considera que la actividad minera de extracción de plata en Potosí, fue la base económica-social más importante del naciente país, al punto de sugerir una nueva era mercantilista en Bolivia; esta actividad al igual que la agraria se caracterizaban por la presencia del trabajo indígena como motor de la producción (Villegas, 2008).

Como manifiesta Siles et al. (2009) la Guerra de la Independencia trajo consecuencias como la destrucción de minas e ingenios, que Antonio J. de Sucre intentó vitalizar, nacionalizando las minas abandonadas e invitando a empresarios argentinos y británicos para invertir en ellas, sin lograr resultados significativos. En definitiva, las contiendas libertarias dejaron al territorio naciente con una acentuada crisis social y económica para sus aproximadamente 990.000 habitantes.

3.2. La Era de la Quina (1848-1861)

A mediados del siglo XIX fue la época de la quina. Las propiedades curativas de la cascarilla o corteza de la quina (proveniente del árbol de quino) tuvieron gran demanda en Europa en la década de los años treinta de ese siglo, principalmente para producir medicamentos contra las fiebres tropicales conocidas como “tercianias”. Así este producto se constituyó en una de las fuentes más importantes de ingresos fiscales para Bolivia por sus altos precios. La quina boliviana principalmente la llamada “calisaya”, se consideró superior a cualquier otra, de ahí que Bolivia fue casi el único país productor. Sin embargo, los bajos precios del producto en Colombia fueron mermando el monopolio boliviano, hasta que en 1858 se impuso la declaratoria de comercio libre. De ese modo Bolivia experimentó la decadencia de la era de la quina, sin aprovechar las situaciones ventajosas que ofreció a su economía (Siles et al., 2009)

3.3. Guano y salitre: La Guerra del Pacífico (1879-1881)

El guano y el salitre (ambos utilizados para la fertilización de las tierras), fueron la causa para que Atacama, una región considerada inhóspita y de poca

valía hasta entonces, se convirtiera en motivo de conflicto con el vecino Chile, llegando cada vez un número mayor de empresarios chilenos, ingleses y estadounidenses a territorio boliviano. Por si ello fuera poco, hacia 1870 el descubrimiento de la gran riqueza argentífera de la zona de Caracoles (entre Mejillones y San Pedro de Atacama) despertó aún más la fiebre de explotación, convirtiendo a Caracoles en una población de pocos habitantes pero que generaban mayor riqueza que todas las otras minas bolivianas, incluyendo Potosí (Arguedas, 1920)

En 1878 el gobierno boliviano decide el cobro de un impuesto de 10 centavos por quintal de salitre exportado por la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Antofagasta. El gerente de procedencia inglesa se negó a pagar ese impuesto calificándolo de “injusto” y fugó de Chile. Poco después en febrero de 1879 Chile decide ocupar Antofagasta y todo el departamento Litoral perteneciente a Bolivia sin agotar los procedimientos de conciliación y arreglo. De ese modo se desarrolla la denominada Guerra del Pacífico, donde Chile derrotó a Bolivia y Perú anexando a su territorio cerca de 120.000 km² de suelo hasta entonces boliviano rico en recursos naturales, además de 400 km de costa, convirtiendo a Bolivia en país mediterráneo (Villegas, 2008).

3.4. Resurgir de la plata (1880-1890)

Durante el último cuarto del siglo XIX la minería de plata se reavivó, fruto de la consolidación de tres empresas destacadas, teniendo a la Compañía Huanchaca como la más importante con 1.567 obreros y cerca de 10.000 indígenas para el transporte y trabajos complementarios. Tal fue su importancia que se dice que en la historia de Huanchaca se resume el curso que siguió el desarrollo minero boliviano en el siglo XIX. Este período se encuentra dominado por la figura de Aniceto Arce, principal accionista de la empresa y presidente de la República entre 1888-1892. Los últimos años del siglo se sintió el descenso de la producción de plata y la especialización del sector minero ocasionó la decadencia de la industria metalúrgica, quebrando el complejo minero. El resultado fue que la economía boliviana cada vez fuese más dependiente de las fuerzas internacionales (Díaz, 2011).

3.5. Los Barones del Estaño (1899-1920)

Transcurrido el nuevo periodo de la plata y en el auge de la industrialización, surgió un nuevo elemento ideal para aleaciones: el estaño. Este metal fue demandado intensamente por Europa y Estados Unidos para diferentes usos como hojalata, papel metálico, conservas, etcétera. Se puede decir que en esta época controlaron la economía boliviana tres grandes grupos conocidos como “Los Barones del Estaño”: Simón I. Patiño, paradigma del capitalismo boliviano; Mauricio Hochschild y Carlos Víctor Aramayo. Bolivia se convirtió en el segundo productor mundial de estaño después de Malasia; pero, una vez más las arcas del Estado boliviano se beneficiaron magramente dado el mínimo impuesto del 3% que cobraba el gobierno sobre las exportaciones de estaño (Córdova, 1986).

“A pesar de tratarse de la principal fuente de ingresos de Bolivia, la riqueza que produjo el estaño benefició a muy pocos. Primero fueron los llamados barones del estaño, los potentados Patiño, Aramayo y Hoshchild, que se convirtieron en una especie de super-Estado que ponía y sacaba a presidentes y usaba al ejército como su guardia pretoriana” (Córdova, 1986, p.2).

3.6. La Guerra del Chaco por el petróleo (1932-1935)

Iniciado el siglo XX hace su aparición un nuevo recurso estratégico de la economía boliviana: el petróleo. El panorama económico y financiero boliviano en 1932, cuando inicia la Guerra del Chaco con Paraguay por este recurso, es sombrío, caracterizado por su aún marcada dependencia al estaño, y el alto grado de importación de alimentos, aunque dos tercios de la población se dedicaban a la agricultura. Por su parte en el contexto externo, la Gran Depresión de 1929 y el desplome de la bolsa de New York conmovieron tanto a los precios, como a la producción del estaño. Se aceptó de modo generalizado que la Guerra del Chaco fue resultado del conflicto entre la Standard Oil que apoyaba las pretensiones bolivianas y la Royal Dutch Shell, instalada en Paraguay; aunque no se deben dejar de considerar los conflictos políticos internos en Bolivia. En definitiva, este conflicto armado sirvió para poner fin a la expansión del capitalismo minero pero con la pérdida territorial de 234.000 km² (Villegas, 2008).

3.7. La Era del Gas (1964-1978)

La empresa boliviana de petróleo denominada Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB) creada a mediados de los años 30 del siglo XX, impulsó su fortalecimiento mediante la transferencia de recursos provenientes del sector minero. Al principio, la creciente producción estaba destinada al mercado interno, y con consideraciones optimistas que reportaban abundante territorio nacional como susceptible de explotación, se abrieron las posibilidades de exportación. En 1969 en el gobierno del Gral. Ovando y la influencia de Marcelo Quiroga Santa cruz, empieza una etapa ascendente de producción de gas y petróleo fruto de la nacionalización de la producción de gas boliviano hasta entonces en dominio de la Bolivian Gulf Oil. Esta época de bonanza alimentada también por el período de bonanza mundial de hidrocarburos de los años 70, supuso un cierto crecimiento económico, pero que fruto del descontrol político desencadenó en un proceso de endeudamiento tal que condujo a Bolivia a una hiperinflación sin precedentes (Siles et al., 2009).

3.8. Neoliberalismo (1985) y Capitalización (1995-1996)

El período de inestabilidad política a principios de los años 80, fue el escenario propicio para una etapa dramática en la economía boliviana, marcada por tasas de inflación cercanas a 10.000%; proceso que finalmente fue controlado con la promulgación del Decreto Supremo 21060 en 1985, que trajo el neoliberalismo a Bolivia y con él la capitalización de la empresa de petróleo boliviana. Los estudios que el Centro de Documentación e Información Bolivia (CEDIB) efectuó al respecto, concluyen que si bien en ese nuevo orden económico de libre mercado, se reconoce que en términos estrictamente financieros la capitalización suele ser necesaria, la particularidad del caso boliviano es que la capitalización fue el nombre bajo el cual se privatizaron las principales empresas estatales, cediendo éstas a consorcios transnacionales con resultados a mediano plazo adversos para su economía. En 1994 los hidrocarburos (gas natural y petróleo) aportaban al PIB el 41% de sus ingresos fiscales.

3.9. El Gobierno actual de Evo Morales (desde 2006)

A partir de 2006 se intenta darle un nuevo protagonismo al Estado en las actividades económicas. El gobierno establece como estratégicos a los sectores de hidrocarburos, minería, electricidad y recursos ambientales, ejecutando controversiales procesos de recuperación del control y soberanía de los recursos naturales, reconocidos posteriormente por la Nueva Constitución Política del Estado como patrimonio del Estado. Las cifras oficiales que supuso al Estado boliviano ese proceso no se conocen exactamente, pero se estiman millonarias, porque implicó compensaciones para evitar el arbitraje internacional, y se ha denunciado que el Estado incluso asumió deudas de las empresas afectadas. Un resultado inmediato fue un significativo incremento de ingresos fiscales, no obstante, no se ha logrado reactivar la industria petrolera (Siles et al., 2009).

3.10. Condiciones de la actualidad extractivista de Bolivia

El Fondo Monetario Internacional (FMI) el año 2010⁷ destaca el desempeño positivo de Bolivia en un período de crisis financiera mundial, enfatizando que Bolivia fue el país de su región con el mayor crecimiento económico en 2009, con un aumento en el PIB real de 3,3%; desempeño logrado pese a que fruto de la crisis financiera, se sufrió un descenso en los precios de las exportaciones del País y una disminución en el envío de remesas. A pesar de lo anterior, como se observará, la naturaleza extractivista y altamente dependiente de precios internacionales que sufre el país se mantiene inalterable, lo que no significa desestimar el acierto en la aplicación de una política fiscal contracíclica⁸ el año 2009, que en opinión del FMI fue el instrumento principal que permitió sortear la crisis con efectos menores.

Como ya se observó, históricamente las actividades extractivistas de recursos naturales en Bolivia constituyeron el sostén de la economía nacional. Ello supone un problema complejo por su dinámica estructural, pero sobre todo por lo que ocasiona: alta dependencia hacia los mercados internacionales y la pérdida de

⁷ En su Informe: Perspectivas de la Economía Mundial y Global, Financial Stability Report. 21 de abril de 2010, p. 67.

⁸ Según el Informe del FMI, el éxito de esa política fiscal contracíclica para el caso boliviano, se basó en una mayor inversión pública para apoyar la demanda interna, y la aplicación de políticas de protección social.

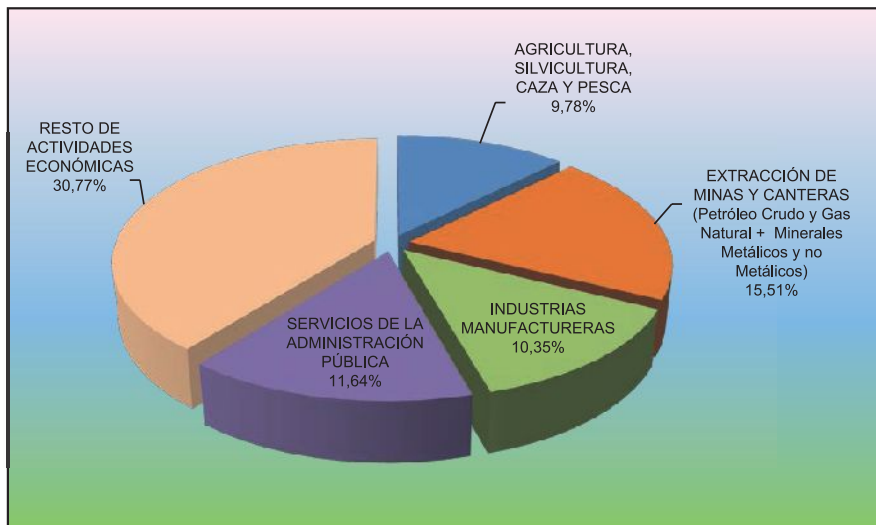
valor agregado. No resulta difícil intuir que esta dependencia convierte a Bolivia en un país frágil y vulnerable en la medida que no controla variables que hacen a su funcionamiento interno; situación diferente se observa en países que han apostado al desarrollo y/o fortalecimiento de su mercado interno.

Bolivia ya experimentó la sumisión que posee respecto a los mercados internacionales; el ejemplo más palpable fue la crisis de 1985, cuando fruto de un descenso en dichos precios internacionales se originó una profunda crisis que desembocó en relocalización y desempleo. En la actualidad el inconveniente de la dependencia ligado a la extracción de recursos naturales, se concentra en dos actividades: los hidrocarburos y la minería. La primera actividad, destaca nítidamente en los últimos años debido a la venta de gas natural a Brasil y Argentina; no obstante, la minería es aún importante hoy y podría alcanzar niveles de notoriedad mucho mayores en poco tiempo, considerando las reservas de litio en el salar de Uyuni y el hierro del Mutún en la región oriental del País, ambos aún sin explotar intensamente.

3.10.1. A nivel del Producto Interno Bruto

Una primera aproximación de esta realidad de dependencia actual, se observa en la composición del PIB boliviano como indicador de la generación de riqueza en el país. El gráfico 1 muestra dicha composición a precios de mercado, ello significa que se considera la presencia de impuestos y derechos de importación, que en este caso alcanzan un 21,95% del PIB. En ese primer escenario, se evidencia que el rubro que hace a la explotación de los dos sectores mencionados (hidrocarburos y minería), ocupa el primer lugar de las actividades económicas, en desmedro de la actividad manufacturera generadora por excelencia de valor agregado.

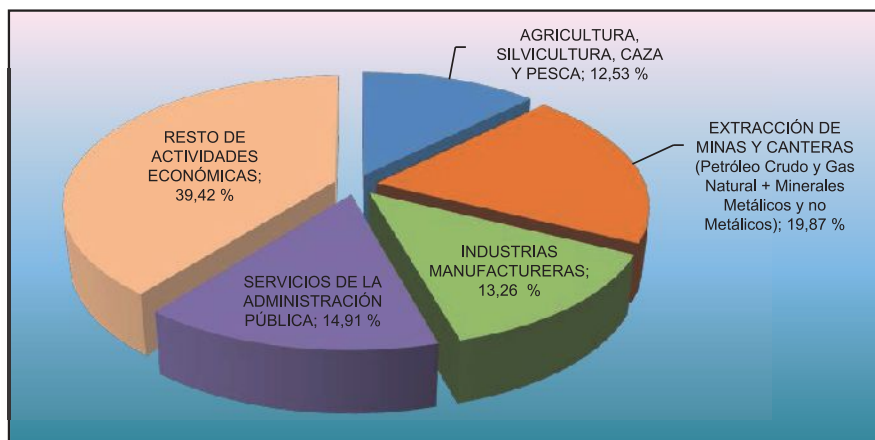
Gráfico 1
Bolivia: Participación de las actividades económicas en el
Producto Interno Bruto, Año 2011 (precios de mercado)



Fuente: Elaboración Propia en base a datos INE, Bolivia, 2011.

Eliminando la distorsión que supone la producción a precios de mercado, debido por ejemplo a una subida de los impuestos que podrían inflar el valor del PIB, y por tanto, observando la producción nacional a precios básicos (equivale a decir en este caso, dejando de lado el 21,95% del PIB que representan impuestos y derechos de importación), se nota que la importancia de los dos sectores extractivos en el país no sólo se corrobora sino que se hace más evidente (gráfico 2).

Gráfico 2
Bolivia: Participación de las actividades económicas en el
Producto Interno Bruto, año 2011 (precios básicos)

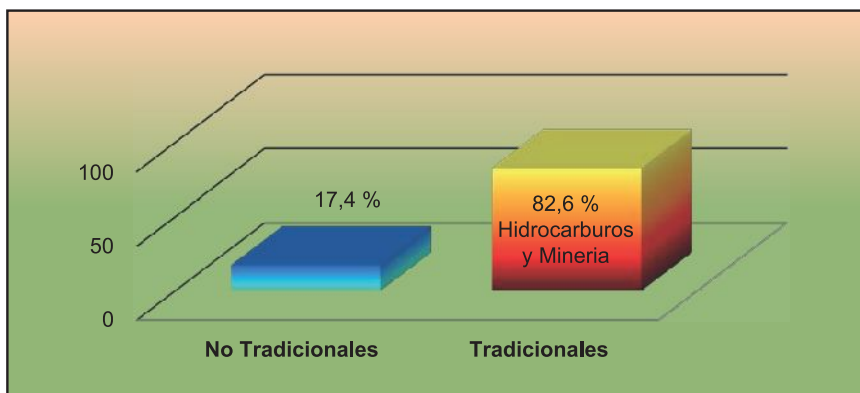


Fuente: Elaboración Propia en base a datos INE, Bolivia, 2011.

3.10.2. A nivel de las Exportaciones

Para razonar la dinámica exportadora boliviana, debemos considerar que el Instituto Nacional de Estadística (INE) y el Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE) agrupan las exportaciones en dos grupos: tradicionales y no tradicionales. El abrumador dominio del grupo de exportaciones tradicionales (petróleo más gas y sus derivados), que además son de naturaleza no renovable, sugiere con claridad la actual dependencia económica de Bolivia por la extracción este tipo de recursos naturales (gráfico 3); dependencia que se expresa en su vulnerabilidad y fragilidad ante cambios en los precios internacionales, pero también frente a la influencia de las empresas extractivas en las decisiones del Gobierno, dada su enorme importancia económica para el País.

Gráfico 3
Bolivia : Proporción de exportaciones según Grupo de Productos
(Primer Semestre 2012)



Fuente: Elaboración Propia en base a datos IBCE, Bolivia, 2012.

La situación se agudiza si además consideramos la gama de productos agrupados como no tradicionales, pero que corresponden a la categoría de materia prima (en algunos casos renovables, como: madera, cuero o soya), porque en ese caso, las exportaciones bolivianas estarían compuestas en un 94% por materia prima (renovable y no renovable), situación por demás alarmante.

Un cambio radical en la tendencia de precios a nivel internacional (fundamentalmente de hidrocarburos y minerales que suelen ser los más volátiles), o en un caso extremo, el agotamiento de estos recursos en Bolivia, no puede significar otra cosa que crisis económicas y sociales de gran magnitud e incluso el colapso total del País.

Tabla 1
Grupos de Productos para Exportación

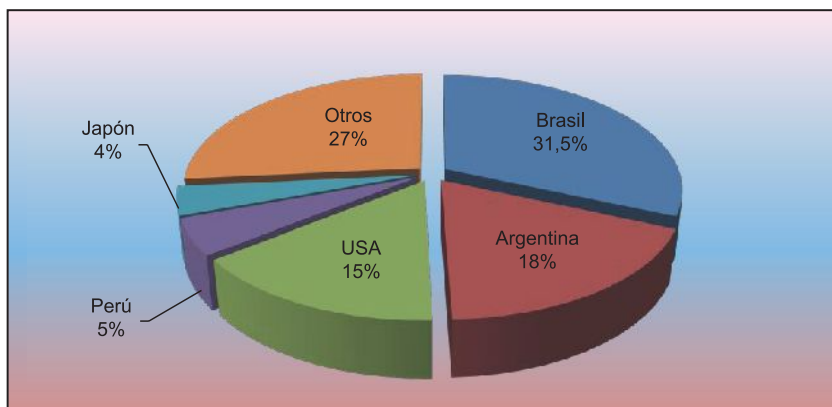
NO TRADICIONALES	TRADICIONALES
Soya y derivados Girasol y derivados Maderas y sus manufacturas Joyería Cueros y sus manufacturas Azúcar, alcohol y sus derivados Confecciones textiles Otros productos	Petróleo/Gas y derivados Minerales

Fuente: INE, Bolivia, 2012.

Si focalizamos nuestra atención en los recursos hidrocarburíferos, representan el 50% de las exportaciones en Bolivia y su tendencia es a seguir creciendo en importancia, no obstante la empresa estatal en los últimos años no ha tenido la dinamicidad suficiente. Las exportaciones de hidrocarburos sumaron 2.580 millones de dólares a junio del 2012, un 45% más comparado con el 2011, en tanto que su volumen también se incrementó en un 11%.

Así mismo, el mercado de destino para los productos hidrocarburíferos bolivianos es un aspecto significativo a la hora de valorar su fragilidad hacia mercados externos. Los mercados de destino para los productos bolivianos, concentran el 73,5% de sus exportaciones en cinco países únicamente (gráfico 4). Situación que no se soluciona con el sólo hecho de establecer cuantiosos acuerdos comerciales; más bien se trata de diversificar mercados pero considerando siempre las asimetrías existentes entre los suscriptores comerciales.

Gráfico 4
Bolivia: Principales mercados de destino para sus exportaciones
AÑO 2012



Fuente: Elaboración Propia en base a datos IBCE, Bolivia, 2012.

3.10.3. A nivel de los Ingresos

Desde la perspectiva de los ingresos para Bolivia, es natural deducir una extrema dependencia por los recursos generados de la explotación de hidrocarburos. Según datos del Ministerio de Economía, los ingresos provenientes de los hidrocarburos, regalías e Impuestos Directos a los Hidrocarburos (IDH) se multiplicaron notoriamente estos años, pasando de 670 millones de dólares en 2006, hasta 2.200 millones de dólares en 2010 y representan cerca de la mitad de los ingresos del Tesoro General de la Nación. Pero ese notable incremento de ingresos para el Estado boliviano, debe señalarse que en buena medida está explicado no por la expansión productiva del sector (mucho menos por la industrialización de los hidrocarburos), sino por las mejores condiciones logradas con las socias extranjeras de explotación, pero también por los precios internacionales favorables de estos productos en los últimos años. Al respecto el IBCE estimó que el año 2012, el aumento de los volúmenes de exportación hidrocarburíferos fueron apenas un 15%, mientras el incremento de las ventas por hidrocarburos el mismo año fue del 38%, ello muestra claramente que el “efecto precio” fue el responsable de ese crecimiento.

A pesar de la fragilidad de los precios en los mercados internacionales, el Gobierno se muestra optimista para este año 2013, y en sus previsiones contempla un incremento de los ingresos provenientes de los hidrocarburos de un 37%. De modo similar, el Banco Central de Bolivia (BCB) con restringida capacidad autárquica por mandato constitucional, atribuye oficialmente a los ingresos por hidrocarburos el 60% de crecimiento que experimentaron las Reservas Internacionales Netas (RIN), que hasta agosto de 2012 alcanzaron los 13.050 millones de dólares, lo que supone, aproximadamente el 50% del PIB boliviano.

REFLEXIÓN FINAL

La economía boliviana respondiendo a su propensión históricamente extractivista, en la actualidad se encuentra indudablemente una nueva etapa de dependencia ahora por los hidrocarburos. Para generar valor agregado y no repetir las experiencias del pasado, es ineludible encaminar esfuerzos reales para industrializar esos recursos y en el largo plazo sustituir esa indeseable condición. Para ello es vital potenciar el sector productivo interno, situación que se puede observar está siendo suplida por una tendencia que emplea los excedentes generados por el negocio del gas en políticas de tipo asistencialista, que no tienen como horizonte principal superar la condición dependencia por este recurso no renovable.

Aparentemente, más allá de algunos avances en temas de recaudación, en los últimos años la ausencia de transformaciones de fondo dirigidas a contrarrestar la política extractivista en Bolivia, está induciendo peligrosamente a un regionalización del rentismo y la dependencia de recursos naturales en los departamentos bolivianos, donde cada vez son más frecuentes los conflictos limítrofes y de población entre ellos y con el nivel central, porque esos aspectos delimitan la transferencia de ingresos por parte del Estado provenientes fundamentalmente de los hidrocarburos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Álvarez, R. y Fuentes, R. (2006). *Paths of Development, Specialization, and Natural Resources Abundance*. Documentos de Trabajo: Banco Central de Chile.

Arguedas, A. (1920). *Historia de Bolivia*. Barcelona: Sobs. de López Robert.

CEDIB. (2003). *EL Sector de los Hidrocarburos en Bolivia*. Cochabamba. Centro de Documentación e Información Bolivia.

Córdova Claure, T. (1986). *Bolivia: La Maldición del Estaño*. La Paz. Revista Nueva Sociedad nro. 81. enero-febrero.

Deacon T., R. (1997). *Los recursos no renovables y el medio ambiente*. Revista Española de Economía Agraria, Nº 179, 11-40.

Díaz, V. (2011). *Breve historia de la minería en Bolivia*. Cochabamba. Centro de Documentación e Información Bolivia (CEDIB).

FMI. (2010). *Perspectivas de la Economía Mundial y Global*. Financial Stability Report 21 de abril.

Gómez H., Juan A. (2003). *Economía de los recursos naturales y ecosistemas: Necesidad de su valoración económica*. Ciencia y Sociedad, octubre-diciembre, 600-611.

Gray Molina, J. y Urioste Estenssoro, A. (coords.). (2009). *Informe temático sobre Desarrollo Humano. La otra frontera: usos alternativos de recursos naturales en Bolivia*. [En línea]. PNUD. [Fecha de consulta: 10 diciembre 2012]. Disponible en: <<http://es.scribd.com/doc/27890688/Representante-Residente-Del-PNUD-en-Bolivia>>.

Mastrangelo, Andrea V. (2009). *Análisis del concepto de Recursos Naturales en dos estudios de caso en Argentina*. *Ambient. soc.* [online]. vol.12, n.2., 341-355. [Fecha de consulta: 15 agosto 2012]. Disponible en: <<http://www.scielo.br/pdf/asoc/v12n2/a09v12n2.pdf>>.

Miller G., T. (2002). *Introducción a la Ciencia Ambiental*. España: Ed. Thomson.

Reig Lloret, A. (1994). “*Análisis económico de los Recursos Naturales*”. Multequina, 205-211.

Siles E. H., Cueto L. y Bustillos, G. (2009). *12 Grandes Hitos. La historia económica de Bolivia*. La Paz. Revista Nueva Economía, del 10 al 16 de agosto.

Tietenberg, T. (1988). *Environmental and natural resource economics*. Scott Foresman And Company. Boston.

Villegas N., P. (2008). *Los Recursos Naturales en Bolivia*. Cochabamba. Centro de Documentación e Información Bolivia (CEDIB).

SITIOS EN LÍNEA VISITADOS:

www.anh.gob.bo/ (Agencia Nacional de Hidrocarburos) [Consulta: 12/10/2012].

<http://www3.abi.bo/> (Agencia Boliviana de Información) [Consulta: 10/01/2013].

<http://www.boliviacomercio.org.bo/> (Cámara Nacional de Comercio) [Consulta: 04/11/2012].

www.cbh.org.bo/ (Cámara Boliviana de Hidrocarburos y Energía) [Consulta: 20/11/2012].

<http://www.cedla.org/> (Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario) [Consulta: 04/01/2013].

www.ebih.gob.bo/ (Empresa Boliviana de Industrialización de Hidrocarburos) [Consulta: 11/10/2012].

<http://www.fundacion-milenio.org/> (Fundación Milenio) [Consulta: 17/01/2013].

www.hidrocarburos.gob.bo/ (Ministerio de Hidrocarburos y Energía) [Consulta: 30/11/2012].

<http://www.hidrocarburosbolivia.com/> (Noticias sobre Hidrocarburos) [Consulta: 22/11/2012].

www.ibce.org.bo/ (*Instituto Boliviano de Comercio Exterior*) [Consulta: 20/12/2012]

www.ine.gob.bo/ (*Instituto Nacional de Estadística*) [Consulta: 10/01/2013].

plataformaenergetica.org/ (Plataforma Energética) [Consulta: 18/10/2012].

<http://www.udape.gob.bo/> (Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas) [Consulta: 25/11/2012].

APORTES TEÓRICOS PARA COMPRENDER LA ECONOMÍA COMUNITARIA DENTRO DEL MARCO DE LA ECONOMÍA PLURAL

JHONNY L. LEDEZMA RIVERA¹

“...no hay sistema más anticapitalista que el sistema de reciprocidad. Casi se puede decir que es el único sistema conocido hoy que puede vencer y superar al sistema capitalista” (Temple, 1989).

RESUMEN

El presente ensayo pretende dar algunos lineamientos teóricos para comprender la Economía Comunitaria dentro del marco de la Economía Plural. Nos parece oportuno presentar al lector algunos avances teóricos que nos permitan dar cuenta de qué entendemos por Economía Indígena Originaria Campesina, y luego ofrecer algunos desafíos de cara a la “construcción” e “implementación” de la Economía Comunitaria.

No se piensa haber agotado la temática, sin embargo, es un buen punto de partida para seguir con el análisis y la reflexión sobre la cuestión indígena en Bolivia.

Palabras Claves: Economía Plural, Economía Comunitaria, Economía Indígena Originaria Campesina y Economía de Mercado.

¹ Economista. Magíster en Proyectos de Investigación Científica y Tecnológica. Magíster en Territorio e Interculturalidad. Doctor en Ciencias Agrarias de la Universidad Autónoma Chapingo (México). Docente de la Universidad Mayor de San Simón e Investigador independiente. Email: jhonnyled@yahoo.es.

INTRODUCCIÓN

En los últimos años a raíz de la aprobación de la nueva Constitución Política del Estado se viene discutiendo en los ámbitos públicos y privados, qué entendemos por Economía Comunitaria. En ese contexto se ha escrito el presente ensayo con el ánimo de aportar con algunas ideas desde las investigaciones teóricas y empíricas que se realizaron durante los años 1996 al 2007.

El autor que escribe este ensayo tiene en su haber tres libros de autoría individual, dos libros de autoría colectiva y varios artículos, todos ellos en torno a la Economía Indígena Originaria Campesina. Desde estas publicaciones será importante aportar con algunos análisis y reflexiones en torno a la Economía Comunitaria.

El presente ensayo se divide en dos partes: En la primera se presentan aspectos teóricos de la Economía Comunitaria y en la segunda se presentan algunos aportes teóricos y empíricos para seguir reflexionando. Finalmente se presenta un punteo de ideas a modo de conclusiones.

No se piensa haber agotado el montón de elementos que tendrá que incluir el análisis de la Economía Comunitaria, sin embargo, este ensayo es un punto de inicio para futuras investigaciones para seguir profundizando la temática y desde esa perspectiva contribuir en la “construcción” e “implementación” de la Economía Comunitaria dentro del marco de la Economía Plural.

2. ASPECTOS TEÓRICOS DE LA ECONOMÍA COMUNITARIA²

Nuevos nombres para viejos conceptos que se han venido trabajando en el mundo y en Latinoamérica en particular, nos referimos a la Economía Comunitaria. Las primeras ideas las podemos encontrar en la definición de Economía Campesina.

Existen muchas definiciones de lo que es la *economía campesina*, entre las cuales resalta que es una unidad de producción y consumo.

² Este texto fue extraído de uno de los libros del autor, escrito en los años 1998-2001 (Ledezma, 2003: 29-34).

Desde un punto de vista teórico, encontramos que Temple (1986 y 1989) y Harris (1987) trabajan el concepto de economía de las comunidades indígenas, catalogándolas como *economía étnica* y *economía del don*. Ellos son autores que reflexionan sobre la realidad andina.

Harris (1987: 10) *op. cit.* designa *economía étnica* a la persistencia de circulación de productos que se efectúa fuera del mercado, donde el dinero adquiere un significado distinto al vigente en la esfera de la producción mercantil, ya que sus características se derivan de la organización del grupo étnico. Tal designación no significa que toda la circulación de productos que se realiza fuera del mercado se subsuma dentro de los límites del grupo étnico.

En tal sentido el fin último de las economías étnicas no es producir para la economía de mercado sino para el autoabastecimiento; para ello “han procurado subordinar la economía mercantil a sus necesidades familiares y colectivas internas, dentro de un amplio circuito de intercambios basado en redes de parentesco, que Harris ha denominado ‘economía étnica’” (Rivera 1992: 80).

Según Harris, la economía indígena – campesina funcionaliza la economía de mercado a sus necesidades. Es decir el fin último de la economía campesina e indígena no es la acumulación del capital como guía a la economía de empresas, sino simplemente la reproducción de la unidad familiar dentro de un marco más grande que es el ayllu o la comunidad campesina o indígena.

Como se ve, aquí los términos “campesinos” o “indígenas” tienen un sentido específico, no peyorativo. En muchas ocasiones se echa mano de todo un bloque semántico (“indígena”, “étnico”, “indios”, “campesinos”, etc.) para aludir a imaginarios despectivos o sutilmente discriminantes. Por ejemplo, es frecuente ahora hablar de “etnociencia”. Algunos autores califican de etnociencia a aquél conocimiento que todavía no alcanza el rango de ciencia en sentido estricto³.

Muyulema, presenta una crítica a esta concepción de lo “etnocientífico”:

³ Para una crítica de la concepción monocultural de la filosofía y de la ciencia, ver Estermann (1998: 13-45).

Una ideología con estatus de ciencia ha construido una escala según la cual, las expresiones y prácticas culturales de los pueblos indígenas han sido catalogadas bajo el común denominador de etnias, en relación a la cultura nacional. Siguiendo este patrón, se habla de “etnoliteratura”, “etnomedicina”, “etnoficción”, “etnopoética”, “etnoeducación”, etc. Estas categorías, que en el uso de ciertos estudiosos pueden ser de la más absoluta buena fe, la razón del Estado, universalmente por principio, las ha administrado —está administrando— en función de subsumir la diferencia cultural al supuesto universalismo que él encarna. De este modo, la proclama de la interculturalidad desde el Estado, virtualmente, ha condenado a muerte por subsunción a las culturas diferentes, no sólo reduciéndolas teórica y prácticamente a una suerte de *gethos* subordinados, sino y, sobre todo, porque sus protagonistas no tienen la autonomía política ni el poder sobre sí mismos para desarrollarlas (1997: 30).

En la misma línea, Villarroel dice:

En la actualidad, surge nuevamente la cuestión “india”, ya sea con motivos reivindicatorios o como parte de políticas nacionales o mundiales; pero hoy como nunca se ve un “apoyo” a la nueva vigencia “india” incluso por organismos hasta poco antes totalmente contrarias a estas denominadas “subculturas”, “culturas autóctonas”, “étnias”, “tribus”, “culturas tradicionales”, “indios”, “indígenas”, “campesinos”, etc., cada uno de estos denominativos cargados con un fuerte ideologismo y de imposición de una “civilización superior” frente a otra “atrasada” e “inferior” (2000: 85).

Dentro de este marco, los denominativos “etnia”, “campesino”, “comunario” e “indígena” que se vienen utilizando en el desarrollo de éste texto no tienen una connotación despectiva. En ese entendido, en el desarrollo del presente ensayo se utilizará indistintamente los términos “comunario”, “campesino” o “indígena”.

Otra de las cuestiones que es necesario resaltar en el andamiaje teórico que estamos tratando de construir es la referencia a la *economía del don*. Este término ha sido ampliamente trabajado por Temple (1986 y 1989) *op. cit.*

Algunos estudiosos que reflexionan sobre la economía étnica indican que la economía de la reciprocidad y la redistribución, que guía a la mayoría de las comunidades campesinas e indígenas, está basada en la *economía del don*. Lo que mueve a la economía de la reciprocidad y la redistribución no son las necesidades propias sino las necesidades del “otro”. En ese entendido es una economía basada en la “solidaridad”⁴ y el “don”.

Godelier, en referencia al concepto de “don” trabajado por Mauss, afirma que el don

[e]s un acto que, al mismo tiempo, instaure una relación doble entre el donador y el receptor. Dar es compartir voluntariamente lo que se tiene o lo que uno es. Un don forzado no es un don. El don voluntario acerca al donante y al receptor y, por ser voluntario, crea una deuda / en quien lo recibe, es decir, las obligaciones de recibir y de devolver o de volver a dar, a su vez. Por lo tanto, el don produce dos cosas al mismo tiempo: acerca y pone ambas partes a distancia. Instaure una disimetría, una jerarquía, entre el que da y el que recibe, puesto que, para que haya don, es necesario que lo dado sea aceptado. Desde Mauss, se instaure como principio de análisis el hecho de que el don no es un acto que pueda ser estudiado aisladamente, sino que forma parte de un conjunto que nace del encadenamiento de tres obligaciones, la de dar, la de aceptar el don y la de devolver cuando uno aceptó (Godelier, 1999: 176-177).

Idealmente podríamos decir que las familias campesinas e indígenas se mueven no por las necesidades propias sino por las necesidades del “otro”. Esta afirmación puede ser cierta hasta cierto punto: también podría tratarse de un proceso en el que las necesidades propias de las familias campesinas e indígenas mueven la economía de la distribución y la reciprocidad.

[E]l don [hay que entenderlo] como una distribución que concierne al círculo de parentesco periférico, cuando el excedente de la producción no puede ser consumido dentro del marco doméstico. Nos reduciríamos a

⁴ “La solidaridad la podríamos definir como el sentimiento más profundo que impele a las personas a colaborar con los demás en forma totalmente desinteresada. El hombre solidario está convencido de que nadie puede ser feliz sino se esfuerza porque los otros también lo sean” (Iriarte, 2000: 523).

considerar el don como una sobreproducción traducida como redistribución (Temple, 1986: 31).

En ese sentido, en las sociedades de redistribución, el prestigio ligado a la capacidad del don mide la autoridad; la redistribución es la expresión del poder (*op. cit.* 1986: 31).

Paz, en el epílogo del libro *La dialéctica del don* de Temple, afirma que

[e]l poder se expresa de este modo en el prestigio; es decir, en la generosidad de la redistribución. Así, la redistribución y la reciprocidad aparecen como dos fases dialécticas de un mismo ciclo económico en el cual el consumo mueve la producción y la reciprocidad da derecho a la gratuidad generalizada de la redistribución (1986: 69).

En las comunidades campesinas e indígenas sigue vigente la economía del don basada en la reciprocidad y la redistribución. En estas sociedades el prestigio y el poder no está definido por el lema capitalista: “tanto tengo, tanto valgo” sino por el lema: “cuanto más doy, más soy”.

En este marco de comprensión, es una falacia sostener que la economía campesina e indígena sea apenas de subsistencia: ésta produce sobreproducción que se destina principalmente a las fiestas. Como se sabe, en las comunidades andinas el que es pasante de una fiesta comunal gana prestigio y poder frente a los demás. Se trata, no obstante, de un poder que no es de sometimiento sino de respeto dentro de las comunidades.

Al respecto, Temple dice que

[e]s una tontería creer que la productividad de la comunidad no puede generar sobreproducción. Se evidencia lo contrario: no se puede sobrepasar la sobreproducción y productividad de un conjunto social organizado con una racionalidad de complementariedades que optimizan a las fuerzas productivas [...], pero es cierto no queda nada para la inversión capitalista cualquiera que sea el nivel de abundancia de los frutos del trabajo, porque ellos se utilizan en competencias de fiestas, para generar el desarrollo interno de las comunidades, sus artes y sus creaciones culturales y no para

el desarrollo de fuerzas exteriores explotadoras como es el sistema capitalista (1989: 91).

En ese entendido, entonces, mal podemos decir que la economía campesina e indígena sea apenas de subsistencia. Esto no quiere decir que esta economía sea autárquica y autosuficiente, sino que en la medida de sus necesidades tiene contacto con la economía dominante, que en este caso es la economía de intercambio y acumulación del capital en pocas manos: la economía de mercado.

Autores como Temple (1986 y 1989) *op. cit.* y Harris (1987) *op. cit.*, entre otros, nos indican que la economía campesina e indígena subordina la economía de mercado a sus necesidades alimentarias. Pero, de otro lado, autores como Bartra (1982) dicen lo contrario: que la economía dominante (capitalista) funcionaliza la economía campesina; es decir, que la economía capitalista por una parte proletariza al campesino pero también reproduce la economía de éste, porque producen productos baratos para el funcionamiento del mercado.

En el capitalismo contemporáneo el campesinado ya no aparece sólo como elemento “externo” y la dominación del capital ya no puede identificarse únicamente con “descampesinización”. Los campesinos, [...] son hoy *elementos constitutivos* [...] del sistema y la dominación del capital no sólo desmantela su economía sino que también la *reproduce* (Bartra, 1982: 32).

Los productos agrícolas de las economías campesinas son en la mayoría de los casos vendidos por debajo de los costos de producción, es por eso que la economía empresarial no se anima a producir dichos bienes, porque sabe de sobra que perdería capital⁵.

La relación del campesino con el mercado, no es una relación para obtener ganancia, como ocurre con el empresario capitalista. Sino simplemente de M-D-M (Mercancía-Dinero-Mercancía): se vende sólo para comprar aquello necesario para el consumo. “Aquel que intente vender una cantidad exagerada de producto con el fin de ‘abstraerse’ del círculo M-D-M y entrar más bien al

⁵ Para un acercamiento bibliográfico sobre la economía campesina y su relación con la economía de mercado, véase Ledezma (2004).

D-M-D como inicio de un proceso de acumulación puede ser penalizado por la comunidad haciéndose pasante de la próxima fiesta o, de lo contrario, las envidias lo harán objeto de *layqasqa*⁶” (Regalsky, 1994: 157).

En ese sentido, es mejor utilizar el concepto de autosuficiencia alimentaria y/o seguridad alimentaria⁷ cuando nos estemos refiriéndonos a la economía campesina. Este concepto no desecha que la economía campesina tenga relación con la economía de mercado.

La autosuficiencia alimentaria, no significa, de ningún modo, aislamiento del mercado, pues sabemos que un porcentaje elevado de producción se destina al mercado: según Regalsky (1994: 154), el 27% de la producción excedentaria es destinada al mercado. En definitiva,

[l]a autosuficiencia indica la existencia de una [*sic*, un] flujo de energía integrado, con relativa independencia de los intercambios con el exterior. No interesa si el flujo con el exterior es alto o bajo, sino que la estructura de intercambio energético al interior de la comunidad no es dependiente del flujo con el exterior. La reproducción de la comunidad puede estar asegurada aún cuando los intercambios con el exterior se vuelvan negativos (*op. cit.*, 1994).

Hay que enfatizar, entonces, que el concepto de autosuficiencia alimentaria es el que más se acerca a la realidad objeto de estudio, por cuanto las comunidades andinas priorizan la seguridad alimentaria.

Además, de la racionalidad económica que caracteriza a las economías campesinas indígenas originarias, es importante mencionar que estas unidades manejan una serie de estrategias productivas que permiten minimizar riesgos, para de esta manera garantizar la seguridad alimentaria. Entre las estrategias productivas más importantes podemos señalar:

⁶ Hechizo.

⁷ La seguridad alimentaria sólo puede estar garantizada si hay suficientes alimentos disponibles, donde las personas tienen la facilidad de acceder a los alimentos y tienen la libertad de elegir con respecto a los alimentos que producen o consumen (RED DEL TERCER MUNDO 1995: 36).

1) La complementariedad eco-simbiótica y el manejo paralelo de ciclos agrícolas.

Una de las estrategias campesina que ha sido objeto de estudio de muchos autores es la teoría de la complementariedad eco-simibótica, que ha recibido diferentes nombres según los mismos autores: ecología vertical (Troll), transversalidad (Condarco), control de un máximo de pisos ecológicos (Murra), zonas de vida natural (Tosi), movilidad giratoria (Nuñez y Dillehay), economía multicíclica (Golte), etc. (Condarco y Murra 1987).

Según Enrique Mayer y Marisol de la Cadena (1989: 9-10) dicen:

John Murra (1972) llamo “control vertical de un máximo de pisos ecológicos” a la estrategia que los campesinos de los Andes pusieron en práctica para dicho manejo. Según esta estrategia la población buscará acceder a parcelas ubicadas en diferentes pisos altitudinales, a fin de diversificar adecuadamente su producción agraria. En la medida que consiga controlar territorios en la mayor cantidad de ámbitos ecológicos, se incrementará su capacidad de manejo de diferentes ciclos productivos.

El control de un máximo de pisos ecológicos permitió a las familias de las comunidades andinas disminuir los riesgos de producción al distribuir las parcelas en diferentes pisos ecológicos; en cada piso ecológico se pueden encontrar diferentes microclimas, lo que permite asegurar la producción de los diferentes cultivos.

El manejo de varios pisos ecológicos, además, permitió a las familias campesinas diversificar su alimentación: algunas comunidades tienen la ventaja de contar con dos a tres pisos ecológicos claramente diferenciados según el clima, los cultivos, la vegetación y la altitud. Sin embargo, también existen comunidades que solamente acceden a un piso ecológico. En este caso las familias campesinas caminan más de una semana para poder acceder a otros productos. Son estos mismos casos los que presentan Condarco, Murra, Troll, etc. (Condarco y Murra 1987). Actualmente es probable que hayan disminuido los viajes interzonales que mencionan Condarco y Murra (1987), por la presencia de camiones que traen productos hasta las comunidades sin necesidad de hacer caravanas largas y agotadoras. ¿Qué ventajas trae la práctica de viajes interzonales y qué ventajas

trae la utilización del recurso intermediarios-camioneros como mecanismo de acceso a productos de otros pisos ecológicos? Eso sólo las comunidades lo pueden evaluar al seguir una u otra estrategia. A pesar de que no hay mucho que elegir, por cuanto los intermediarios (camioneros) se hacen compadres de las familias campesinas para poder acceder a la producción⁸.

Las comunidades que tienen más de dos pisos ecológicos acceden a una considerable diversidad de cultivos y variedades. Este potencial agrícola es cuidadosamente manejado por las familias campesinas, lo que les permite cultivar en diferentes ciclos agrícolas entre los meses de septiembre a julio. Concatenadamente, cultivar en diferentes ciclos agrícolas les permite asegurar producciones y disminuir riesgos.

2) La producción diversificada.

La agricultura desarrollada en las comunidades por más de 1000 años, es una agricultura ecológica diversificada. La producción diversificada permitió a la economía campesina minimizar el riesgo: un cultivo puede fracasar, pero todos los cultivos no, ya que se cultivan en diferentes microclimas; en mérito a ello la producción diversificada de cultivos y variedades apunta eficientemente a la seguridad alimentaria.

La diversidad es la clave de la seguridad alimentaria contribuyendo a una producción eficiente de alimentos, forraje y materiales para abrigo y vivienda. Además de los cultivos, los pueblos utilizan cotidianamente una gran variedad de organismos vivos, de bosques y tierras comunales, elementos que constituyen una parte integral de la seguridad alimentaria, especialmente en épocas de crisis (ONGs en Leipzig, 1996: 10).

No se puede imaginar la familia campesina dedicándose a un solo cultivo, como ocurre en la empresa agropecuaria⁹. La lógica de producción empresarial se basa en la especialización mientras que la lógica de producción campesina

⁸ Para un acercamiento a la bibliografía sobre la presencia de los intermediarios en las comunidades campesinas, véase Lagos (1997).

⁹ Las empresarias agropecuarias también se han dado cuenta que el monocultivo no es rentable, si no se diversifica la producción. Aquí se rompe el discurso de las ventajas comparativas que propuso Smith, que implicaba especializarse en aquel producto que permitía obtener tasas de ganancias elevadas (ver Mankiw 1998: 52).

se basa en la diversificación de los cultivos, aprovechando los pisos agroecológicos y el manejo paralelo de ciclos agrícolas.

La producción diversificada permite a la familia campesina, en términos empresariales, la eficiencia de la fuerza de trabajo, por cuanto el manejo de ciclos agropecuarios hace posible que la unidad de producción esté ocupada aproximadamente de septiembre a julio. Aunque no se descarta que en este período de tiempo, algunos miembros de la familia migren temporalmente para vender su fuerza de trabajo en los centros urbanos y poder así adquirir algunos ingresos monetarios.

3) El conocimiento de los tipos de suelos.

El conocimiento de los tipos de suelos permite a las familias campesinas minimizar el riesgo, por cuanto esto se basa en un conocimiento amplio y complejo sobre el manejo de los tipos de suelo.

Este conocimiento permite cultivar en uno o en otro tipo de suelo; por ejemplo, en Raqaypampa (comunidad andina del Departamento de Cochabamba) cuando el año es lluvioso, en suelos *chaqwas* (franco arenoso), la papa presenta producciones mayores en relación a la papa cultivada en los suelos *llink'i* (arcilloso) y *llampu* (franco limoso y/o limoso arenoso); si por el contrario el año es con presencia de poca lluvia, la papa en suelos *llink'i* y *llampu* presenta producciones mayores en relación a la papa cultivada en suelo *chaqwa*.

Este conocimiento ha sido acumulado por las familias campesinas de generación en generación; aunque este último tiempo dicho conocimiento tiende a erosionarse por la salida de los jóvenes a las ciudades donde adquieren otros saberes. Cuando los jóvenes regresan de las ciudades ya no valoran el conocimiento comunal, los tildan de conocimientos arcaicos de los viejitos.

4) La predicción climática.

La predicción climática se refiere a la capacidad de acertar en la proximidad o no de la época de lluvia; se trata de un elemento muy importante para definir la fecha de siembra. Para ello las familias campesinas se valen de una serie de indicadores: meteorológicos, plantas, animales, vientos, nubes, etc.

Aunque este conocimiento tiende a perderse en los jóvenes, sin embargo, en la gente mayor sigue circulando, a pesar de los cambios climáticos, siguen leyendo el tiempo para poder adaptarse a las inclemencias del tiempo.

5) La relación sociedad-naturaleza.

La relación hombre-naturaleza es un componente de la cosmovisión andina. En la cosmovisión andina todo tiene vida: las piedras, los cerros, la vivienda, los animales, etc. Si ellos tienen vida hay que vivir en armonía con ellos. Porque si se obra mal con ellos, nos pueden castigar. Sobre este aspecto, dicen Kessel y Condori:

Equilibrio entre la sociedad humana y la naturaleza: si el hombre respeta a la naturaleza reconociendo las características propias de su vida y sus ritmos y si se adapta a ellos, la naturaleza mantendrá su equilibrio y dará al hombre lo que él quiere recibir de ella. Equilibrio entre la sociedad humana y la sociedad extra-humana: si el hombre atiende respetuosa y debidamente a los muchos integrantes de ese mundo, llevando una conducta moral correcta y relacionándose con ellos por medio de oraciones, ofrendas y sacrificios, ellos estarán quietos y darán al hombre su protección, bendición y ayuda. Equilibrio, finalmente, entre la sociedad extra-humana y la naturaleza: el equilibrio interno de la sociedad extra-humana, determinada en gran parte por la sociedad humana, tiene su repercusión sobre el equilibrio de la naturaleza. Así los integrantes de la sociedad extra-humana garantizan, en principio, el equilibrio de la naturaleza, de modo que ella puede sustentar al hombre. Con esto el círculo se ha cerrado: *todo tiene que ver con todo* (Kessel y Condori 1992: 16).

Un principio que es necesario mencionar en este punto es la dualidad complementaria en el mundo andino. Todo tiene su complemento. El principio de la complementariedad es la especificación de los principios de correspondencia¹⁰ y relacionalidad¹¹.

¹⁰ “Este principio dice, en forma general, que los distintos aspectos, regiones o campos de la ‘realidad’ se corresponden de una manera armoniosa” (Estermann 1998: 123).

¹¹ El “principio de relacionalidad” o el “principio holístico”. “Este principio afirma que todo está de una u otra manera relacionado (vinculado, conectado) con todo” (Estermann 1998: 114).

Ningún ‘ente’ y ninguna acción existe ‘monádicamente’, sino siempre en coexistencia con su complemento específico [...]. Cielo y tierra, sol y luna, claro y oscuro, verdad y falsedad, día y noche, bien y mal, masculino y femenino no son para el *runa* contraposiciones excluyentes, sino complementos necesarios para la afirmación de una entidad ‘superior’ e integral. El principio de complementariedad se manifiesta a todo nivel y en todos los ámbitos de la vida, tanto en las dimensiones cósmicas, antropológicas, como ética y sociales. El ideal andino no es el ‘extremo’, uno de dos ‘opuestos’, sino la integración armoniosa de los dos (Estermann, 1998: 126-129).

6) La organización social del trabajo y la administración del tiempo.

La familia campesina es una unidad de producción y consumo. En cuanto unidad de producción organiza la producción de los cultivos, el manejo ganadero y la artesanía. Dentro de la familia existe una división social del trabajo según sexo y edad, pero se debe aclarar que esta división del trabajo no se debe entender a la manera como concibe Smith (1958: 7-23). La división del trabajo en las economías campesinas esta basado en la lógica de la complementariedad. Algunos autores, como Arratia y Sanchez (1998: 13-14), en vez de utilizar el término de “división del trabajo” ven más conveniente utilizar el término de “roles”¹².

La buena o mala administración del tiempo para hacer los trabajos en su momento oportuno y no hacerse vencer con las actividades agrícolas es clave en la zona andina; por ejemplo, el no sembrar en su tiempo puede llevar al fracaso en un determinado cultivo. Al respecto, Regalsky; Calvo; y Espinoza indican que el “problema de administración del tiempo se conoce [...] como ‘falta de tiempo’ y sus consecuencias se reflejan profundamente en la organización social” (1994: 80).

7) La organización social y política.

La organización social y política que sustenta a la casi mayoría de las comunidades, es el sindicato¹³. El sindicato es el organismo de control territorial

¹² Véase Pizarro (2001).

¹³ La forma de organización social y política más arraigada con la tradición cultural de la zona andina es el *ayllu*, aunque actualmente no sea la más difundida en las comunidades.

social y político de las comunidades. Se ocupa de regular la vida entre las familias, de regular el acceso a las tierras, de ordenar la convivencia entre las familias, de asegurar que se cumplan los compromisos y contratos entre las familias, de organizar un poder de policía y de justicia (Regalsky 1998: 23). Por ejemplo, cuando los animales invaden los cultivos causando daño a los mismos se arma un conflicto entre familias, entonces el sindicato responde poniéndole una multa al dueño del ganado para frenar el conflicto.

Cabe aclarar que existen varios niveles en la estructura sindical boliviana. Empezando por la unidad básica –el sindicato–, cada nivel espacial cuenta con una estructura específica. Así, varios sindicatos forman una subcentral (todavía a nivel local, pero integrando una zona más amplia); las subcentrales forman una central regional; a su vez, las centrales regionales forman una central Provincial, las centrales provinciales, una federación y, en fin, todas las federaciones de Bolivia la Confederación Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Bolivia (CSUTCB). Esta a su vez forma parte de la Central Obrera Boliviana (COB).

Estas son las principales estrategias de producción que se valen la mayoría de las familias campesinas e indígenas en la zona andina de Bolivia.

Por lo tanto, viendo la diversidad de elementos que caracterizan a la economía campesina e indígena, quizás ahora podemos aproximarnos a una definición de la misma, sin desconocer los aportes de los diversos autores al respecto.

Pensamos, entonces, que la economía comunitaria es una unidad de producción y consumo que prioriza la seguridad alimentaria y/o autosuficiencia alimentaria. Para ello se vale de una serie de estrategias de producción que van desde el manejo del espacio-tiempo, hasta la organización social del trabajo. La solidaridad, el don, la reciprocidad, la redistribución, las relaciones de parentesco y el compadrazgo, hacen posible que en el actual modelo económico –con el que se encuentra en relación– se reproduzca la economía indígena originaria campesina. La economía de mercado utiliza para sus intereses a la producción indígena originaria campesina, pero también ésta última utiliza la producción de la economía de mercado.

3.- ALGUNOS APORTES TEÓRICOS Y EMPÍRICOS PARA SEGUIR PENSANDO...

El punto 1, fue escrito en los años 1998-2001, cuando el país estaba gobernado por gobiernos neoliberales. La pregunta que ahora cabe hacerse es, ¿qué hace diferente al modelo económico de aquellos años, con el modelo económico que intenta construir el gobierno actual? Ahora el gobierno intenta construir el modelo de la Economía Plural, donde caben cuatro tipos de economías: Economía Estatal, Economía Privada, Economía Social Cooperativa y Economía Comunitaria. Además, habrá que agregar la Economía Mixta, que puede ser la combinación de cualquiera de ellas.

Pero seguimos pensando qué tipo de economía estamos construyendo: Capitalismo, Socialismo, Socialismo del XXI o Socialismo Comunitario. Creo que son preguntas que debemos hacernos todos los académicos, quiénes están en función de gobierno en los diferentes niveles (Gobierno Central, Autonomías Departamentales y Municipios) y las personas de a pie, porque lo que hace falta en este país es aportar en la construcción de “proyecto de país”, para que nos reúna a todos.

¿Cómo ponemos en funcionamiento, en la práctica la Economía Comunitaria? Según las revisiones bibliográficas y por experiencia del autor, la economía indígena originaria campesina tiene otra cosmovisión, otra forma de relacionarse con la naturaleza. Algunos pueden pensar que la relación sociedad – naturaleza está en crisis en las comunidades indígenas. Nosotros decimos que no, esta relación sigue vigente, esto posiblemente se explique por la cercanía que tiene la gente de campo con la naturaleza.

Si las familias campesinas indígenas originarias tienen una racionalidad y una epistemología distinta a la sociedad occidental, como pensamos fortalecer la economía comunitaria.

Una de las cuestiones que siempre nos hemos preguntado es por qué no se fortalece este tipo de economía, porque no vamos a negar que no tengan relación con la Economía de Mercado, el excedente siempre lo han destinado al mercado, por tanto, es una economía que produce excedentes.

Así como tiene fortalezas este tipo de economía también tiene sus problemas, algunas de ellas son: minifundio, migración, relaciones de intercambio desigual, erosión de los suelos, etc.

Si analizamos uno de los problemas, por ejemplo, las relaciones de intercambio desigual. Esta mirada nos plantea de que cada vez son más bajos los precios de los productos agrícolas y los productos industriales son cada vez más altos (véase Ledezma, 2005: 158-161).

Alguien puede indicar que en los últimos seis años, los precios de los productos agrícolas campesinos se han valorizado, en parte puede ser cierto, sin embargo, no debemos olvidar que los precios de los productos agrícolas campesinos están determinados por las fuerzas del mercado (oferta y demanda). En tal sentido, cuando hay abundancia de productos agrícolas campesinos los precios bajan y cuando hay escasez los precios suben. Como hipótesis de trabajo, planteamos, que en los últimos años en Bolivia, hemos sido testigos de escasez de productos agrícolas.

Es paradójica la modernidad, porque cuando el campesino no tiene nada que vender los precios suben y cuando tiene mucho que vender los precios bajan. Esto se explica como ya se dijo por las leyes del mercado.

Si bien el gobierno actual, por ejemplo, el 1 de mayo del año 2011 derogó el Decreto Supremo 21060 (Ley Neoliberal), pero la economía sigue moviéndose por las leyes del mercado. Hasta ahora no se nota el Estado Regulador de los precios, a excepción de algunos productos que en su momento empezó a prohibir su exportación o que se venda en determinado precio, esto sucedió con el precio del azúcar en el año 2008, para poner un ejemplo. Pero la gente no sólo vive de azúcar, sino de una diversidad de productos, donde los precios están determinados por las leyes del mercado.

Ahora queda la pregunta, ¿cómo fortalecemos la economía campesina indígena originaria campesina? Nosotros pensamos que ello se puede lograr con macro-proyectos integrales, donde el Estado en sus diferentes niveles (Gobierno Central, Departamento, Regional, Municipio y Autonomía Indígena Originaria Campesina) invierta en proyectos grandes. No podemos pensar en

proyectos pilotos o demostrativos como lo han venido haciéndolo muchas de las ONG's (Organizaciones No Gubernamentales) de nuestro medio. Pero tampoco los criticamos, porque al final las ONG's han intentado suplir el rol del Estado. Ante la ausencia del Estado en las áreas rurales las ONG's en muchos casos han reemplazado con éxito y en otros hicieron lo que pudieron por falta de recursos económicos. Porque también tenemos que estar conscientes que la Cooperación Internacional no puede resolver todos nuestros problemas.

De lo que se trata ahora es de cómo desde el Estado en sus diferentes niveles, hacen realmente incidencia económica en el área productiva del país, en particular en la Economía Indígena Originaria Campesina. Ya no podemos pensar en proyectos aislados y separados, por ejemplo, de semillas o mejoramiento de suelos, sino en proyectos integrales donde incluyan semillas, suelos, agua, vegetación, fertilidad, enfermedades, etc. Es decir, proyectos integrales no de 100 o 200 mil dólares, porque no pensar en proyectos de más de 100 millones de dólares. Parecen montos muy elevados, pero, queda la pregunta, tantos años la economía campesina ha subvencionado con productos baratos la economía de las ciudades, ahora no es justo recompensar con proyectos macros.

A MODO DE CONCLUSIONES

Si revisamos la bibliografía en el mundo y en Latinoamérica en particular, encontramos insumos muy importantes para poder comprender la Economía Indígena Originaria Campesina. Para nosotros la Economía Indígena Originaria Campesina es la Economía Comunitaria que pretende “implementar” el Estado en sus diferentes niveles (Gobierno Central, Departamento, Regional, Municipio y Autonomía Indígena Originaria Campesina).

Nosotros pensamos que en los hechos siempre ha operado la Economía Comunitaria, lo que falta por hacer es como fortalecemos esta economía, porque también no deseamos la idea de que ésta economía está en crisis resultado de tantos años de liberalismo y neoliberalismo.

La Economía Comunitaria ha sido saqueada por tantos años por modelos extractivistas de plusvalía de sectores vulnerables de la economía para alimentar las áreas urbanas.

Según autores como Temple, piensan que la Economía Comunitaria es el único modelo que puede perforar el modelo capitalista de producción, nosotros también pensamos así, sin embargo, con algunos matices, por ejemplo, no podemos pensar a corto plazo que la economía de mercado desaparezca, porque también la economía comunitaria aprendió a moverse en un marco de las leyes del mercado (oferta y demanda).

Lo que hemos expuesto en este pequeño texto son primeros avances para seguir profundizando las fortalezas y debilidades de la Economía Comunitaria de cara a la “construcción” e “implementación” de la Economía Plural en Bolivia, a sabiendas que ya está operando la Economía Plural en los hechos y lo que el Estado debe hacer en sus diferentes niveles tiene que saber invertir comprendiendo la cosmovisión y epistemología de cada sector de la población.

Nosotros pensamos que necesitamos mucha inversión para reactivar el Aparato Productivo, porque estamos en el fondo en comparación al mundo y en relación a nuestros países vecinos. Y para salir de ese fondo necesitamos inversión de recursos económicos frescos que nos permitan garantizar la seguridad y la soberanía alimentaria.

La “descolonización”, el “vivir bien”, la “seguridad y soberanía alimentaria”, la “economía plural” no se consiguen con discursos sino con hechos, lo que este país requiere son hechos. La Economía Comunitaria es práctica no es discurso, los comunarios aprenden viendo más que leyendo, lo que se necesitan son ejemplos, de cómo fortalecer la Economía Comunitaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ARRATIA, Marina y Loyda SANCHEZ (1998). *Riego campesino y género. Una aproximación conceptual*. Componente de Asistencia Técnica del Programa Nacional de Riego. Cochabamba-Bolivia.

BARTRA, Armando (1982). *La explotación del trabajo campesino por el capital*. México: Macehual.

CONDARCO, Ramiro y John MURRA (1987). *La teoría de la complementariedad vertical eco-simbiótica*. La Paz: Hisbol.

ESTERMANN, Josef (1998). *Filosofía Andina. Estudio intercultural de la sabiduría autóctona andina*. Quito: Abya Yala.

GODELIER, Maurice (1999). *Cuerpo, parentesco y poder: Perspectivas antropológicas y críticas*. Quito: Abya-Yala.

HARRIS, Olivia (1987). *Economía étnica*. La Paz: Hisbol.

IRIARTE, Gregorio (2000). *Análisis crítico de la realidad. Compendio de datos actualizados*. 13a. Edición. Cochabamba: Centro de Promoción de los Misioneros Oblatos de M.I. (CEPROMI).

KESSEL, Juan van y Dionisio CONDORI (1992) *Criar la vida: trabajo y tecnología en el mundo andino*. Santiago: Vivarium.

LAGOS, María (1997). *Autonomía y poder. Dinámica de clase y cultura en Cochabamba*. 1ra Edición. La Paz: Plural editores / CID.

LEDEZMA, Jhonny (2003). *La economía campesina y su relación con la economía de mercado. Caso Raqaypampa: Provincia Mizque. Cochabamba-Bolivia*. Mimeo, pp. 11.

LEDEZMA, Jhonny (2003). *Economía Andina: Estrategias no monetarias en las comunidades andina quechuas de Raqaypampa*. 1ra. Edición. Quito: Abya Yala y CEDEGES.

LEDEZMA, Jhonny (2005). *Raqaypampa: Una experiencia de control territorial, crisis agrícola y soberanía alimentaria*. Cochabamba: CENDA.

MANKIW, Gregory (1998). *Principios de Economía (título original: Principles of economics)*. 1ª ed. en español. Madrid: McGraw Hill.

MAYER, Enrique y Marisol de la CADENA (1989). *Cooperación y conflictos en la comunidad andina. Zonas de producción y organización social*. 1ra Edición. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

MUYULEMA, Armando (1997). Plurinacionalidad, Interculturalidad: una apuesta por lo múltiple. En: *Revista Educación Intercultural Bilingüe*, 1:2, pp. 23-32.

ONGs en Leipzig (1996). Hacia un plan de acción de los pueblos. En buenas manos: comunidades salvaguardan la biodiversidad para la seguridad alimentaria. El compromiso de las ONGs en Leipzig con la biodiversidad en la agricultura. En: *BIODIVERSIDAD. Cultivos y culturas*. Barcelona-España. Revista N°8/julio de 1996/REDES AT y GRAIN, pp. 8-11.

PIZARRO, Rosmery (2001). *Participación de la mujer y niñez en el proceso productivo de papa (Solanum sp.) y maíz (Zea mays) en la comunidad de Cuyupaya del departamento de Cochabamba*. Tesis de Agronomía. Oruro-Bolivia. U.T.O.

RED DEL TERCER MUNDO (1994). Carta popular para la seguridad alimentaria. En: *revista del SUR N°44*. Montevideo-Uruguay. Alfaprint, pp. 35-38.

REGALSKY, Pablo (ed.) (1994). *Raqaypampa. Los complejos caminos de una comunidad andina. Estrategias campesinas, mercado, revolución verde*. Cochabamba: CENDA.

REGALSKY, Pablo (1998). *¿Qué es CENDA?*. Cochabamba-Bolivia. Documento interno de CENDA.

REGALSKY, Pablo; CALVO, Luz María; y Carlos ESPINOZA (1994). Instituciones y tecnología campesina. En: REGALSKY, Pablo (ed.).

Raqaypampa. Los complejos caminos de una comunidad andina. Estrategias campesinas, mercado, revolución verde. Cochabamba-Bolivia. CENDA, pp. 80-102.

RIVERA, Silvia (1992). *Ayllus y proyectos de desarrollo en el norte de Potosí.* Primera edición. La Paz: Aruwiyiri.

TEMPLE, Dominique (1986). *La dialéctica del don. Ensayo sobre la economía de las comunidades indígenas.* La Paz: HISBOL, AUMM y R&C.

TEMPLE, Dominique (1989). *Estructura comunitaria y reciprocidad. Del quid-pro-quo histórico al economicidio.* La Paz: Hisbol – Chitakolla.

VILLARROEL, Severo (2000). Manejo campesino del cultivo de papa en sistemas de aynoqas. El caso de dos comunidades (Pocanche y Cuyupaya) de la provincia Ayopaya del departamento de Cochabamba-Bolivia. En: UGARTE, María, VILLARROEL, Carmen y Gino AGUIRRE (ed.). *Memorias, Segunda Reunión Boliviana sobre Recursos Fitogenéticos de Cultivos Nativos “Centenario del Nacimiento del Prof. Dr. Martín Cárdenas Hermosa.* Cochabamba: Fundación para la Promoción e Investigación de Productos Andinos (PROINPA), pp. 85-87.

MEDICIÓN DE LA ECONOMÍA PLURAL EN EL DEPARTAMENTO DE COCHABAMBA

(Propuesta Metodológica)

NELSON T. MANZANO¹

RESUMEN

El presente artículo describe y analiza la economía departamental de Cochabamba a partir de un ejercicio de diseño y aplicación metodológica basada en el acopio y análisis de información estadística para efectos de caracterizarla según tipos de economía o como comúnmente se denomina, según componentes de la Economía Plural, a decir: privada, pública, cooperativa y comunitaria, para con base en ello establecer la importancia económica de cada una de ellas a nivel departamental, en el marco de lo establecido por la Constitución Política del Estado de 2009.

Palabras Claves: Economía Plural, Economía Regional, Estructura Económica y Cochabamba

² Economista (Universidad Mayor de San Simón, Bolivia), Máster en Políticas Públicas (Instituto Torcuato Di Tella, Argentina) y Doctor en Estudios Urbanos y Ambientales (El Colegio de México, México). Actualmente es docente-investigador del Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) de la Universidad Mayor de San Simón (UMSS).

INTRODUCCIÓN

El concepto de Economía Plural en Bolivia surge en la palestra política en ocasión de aprobarse la Carta Magna o Nueva Constitución Política del Estado, NCPE (Bolivia, 2009) en la que por primera vez se establece en el artículo 306 que “I. El modelo económico boliviano es plural y está orientado a mejorar la calidad de vida y el vivir bien de todas las bolivianas y los bolivianos. II. La economía plural está constituida por las formas de organización económica comunitaria, estatal, privada y social cooperativa. III. La economía plural articula las diferentes formas de organización económica sobre los principios de complementariedad, reciprocidad, solidaridad, redistribución, igualdad, seguridad jurídica, sustentabilidad, equilibrio, justicia y transparencia. La economía social y comunitaria complementará el interés individual con el vivir bien colectivo. IV. Las formas de organización económica reconocidas en esta Constitución podrán constituir empresas mixtas y V. El Estado tiene como máximo valor al ser humano y asegurará el desarrollo mediante la redistribución equitativa de los excedentes económicos en políticas sociales, de salud, educación, cultura, y en la reinversión en desarrollo económico productivo”.

Por ello, la NCPE de 2009 formaliza -en los hechos- el inicio de un nuevo paradigma económico a partir de la implementación del modelo del “Vivir Bien” y su instrumentalización, en contraposición a los modelos de corte desarrollista aplicados por los gobiernos de tendencia neoliberal (Ministerio de Planificación del Desarrollo, 2009). No obstante, se puede evidenciar que las referidas formas de organización económica y social, pueden garantizar un crecimiento económico sostenido, integral y equilibrado solamente si interactúan, pero principalmente si se balancean adecuadamente en el tiempo y el espacio (territorio). Por ello, la real aplicación de la Economía Plural en Bolivia, requiere de la implementación gradual pero al mismo tiempo ágil de adecuados marcos normativos, institucionales y recursos económicos financieros, además de recursos humanos y logísticos.

No obstante, el citado modelo de economía plural en Bolivia, tiene serios problemas en el campo de su “operativización” debido a que es dificultosa la estimación o cuantificación de sus componentes resultado a su vez de la

inexistencia o más propiamente dicho la insuficiencia de información, razón por la cual a la fecha no se dispone de una aproximación oficial sobre sus dimensiones en términos de producción y empleo, y menos aún, en términos de formación bruta de capital fijo (inversión nacional e inversión extranjera directa) o exportaciones e importaciones (comercio exterior), principalmente de la economía comunitaria. Por ello, en el presente artículo se diseña y aplica una propuesta metodológica encaminada a subsanar este limitante, con base en el uso de información oficial (pero también de carácter institucional) y la aplicación de principios y relaciones funcionales proporcionadas por la teoría macroeconómica).

2. MARCO CONCEPTUAL

A continuación se describen las cuatro formas de organización económica que conformarían teóricamente la economía plural:

La “economía estatal” o “economía pública” en sus antecedentes y manifestaciones inmediatas lo ubicamos en etapas particulares del desarrollo de producción capitalista, del desarrollo de relaciones de explotación y la lucha de intereses nacionales con los intereses transnacionales, entre otros. Es la forma de economía que se desarrolló y se planteó como alternativa a la economía privada en gobiernos de corte socialista; y en periodos de crisis de los esquemas de gobiernos liberales, así la economía estatal se convierte en antagónico de la economía privada en esquemas de gobiernos y economías neoliberales. Una economía neoliberal es la negación de la economía estatal y la ruta inversa tendría que negar al neoliberalismo, es decir que bajo la dialéctica de los contrarios el estatizar la economía significaría la negación a todo neoliberalismo económico, pero por la fuerza con la que el neoliberalismo en 1985 atacó a la estructura de la economía estatal y la economía privada liberal.

La “economía social cooperativa” o simplemente “economía cooperativa” tiene dos connotaciones adicionales: una entendida en la amplitud de la organización social económica y la otra en los ámbitos especificados por la teoría del cooperativismo. Para el proceso de cambio la cooperativa significa acercarse a diferenciar con claridad la propiedad colectiva y social de la propiedad individual en la riqueza democratizadora que encierra cualquier

proceso productivo en base a la propiedad colectiva. Esto es posiblemente la razón por la que las formas de asociación cooperativa tuvo emprendimientos satisfactorios en la línea de los servicios más que en los productivos y por los cuales en muchos casos fueron intervenidos por instancias estatales y absorbidos por capitales privados en algunos otros casos.

La “economía privada” es la más conocida y diversificada entre las cuatro formas de organización económica que constituyen la economía plural. La economía privada deviene de la propiedad privada que aparece paralelo al desarrollo del Estado y en negación a la “no propiedad” de bienes de producción y la tierra. Es conocida la importancia que el sistema liberal imprimió a la propiedad privada, la herencia y la libertad asociativa y con ello al emprendimiento privado y la propiedad de las fuerzas productivas como base de la economía privada. Los sistemas económicos neoliberales se caracterizan por el amplio y libre desarrollo de la economía privada aún a desmedro de cualquier otra forma económica.

Finalmente, la “economía comunitaria”, que en sus orígenes puede ubicarse en etapas anteriores a la consolidación del Estado como modelo de organización económica social y que dada la naturaleza agraria de las comunidades pre estatales resalta el carácter de la propiedad comunitaria de la tierra, que recupera su natural estado de bien para usufructo a favor de la colectividad, sin fines de lucro. La economía comunitaria es la forma de economía que funcionalmente debe desarrollarse y potenciarse para sustentar la base de una organización social productiva ajena a relaciones de explotación de la mano de obra y de las formas alternativas a las de la producción neoliberal o liberal. Al respecto, una primera idea que salta a la vista es que tres de las formas económicas de la economía plural responden a construcciones de economía de mercado a diferencia de la economía comunitaria.

En este marco la Economía Plural podría conceptualizarse de tres probables maneras:

- a) Una primera, referida a la corriente teórica cuya interpretación de la Economía Plural está plasmada en la Carta Magna de Bolivia (NCPE) aprobada en 2009, que en su artículo 306 establece que “en Bolivia el

modelo económico es plural y está constituido por las formas de organización económica comunitaria, estatal, privada y social cooperativa”. La misma fuente establece que “la economía plural articula las diferentes formas de organización económica sobre los principios de complementariedad, reciprocidad, solidaridad, redistribución, igualdad, seguridad jurídica, sustentabilidad, equilibrio, justicia, transparencia y alta participación del Estado no solo como promotor del desarrollo sino además como protagonista con intervenciones directas en la producción, la generación de excedentes y su distribución”. Esta manera de entender a la Economía Plural es la actualmente utilizada por el sistema jurídico-normativo boliviano y es una propuesta cuya fuente se remite a grupos de intelectuales e ideólogos del actual partido de gobierno: el Movimiento al Socialismo: MAS y está concebido como un modelo económico que tendría la cualidad de permitir el tránsito del Capitalismo al Socialismo, pasando por una especie de Capitalismo de Estado. Sin embargo, dada la característica especial del citado modelo existen autores e instituciones que lo conceptúan más bien como un “Modelo Populista con Rasgos Indigenistas”.

- b) Una segunda aproximación explica a la Economía Plural en términos de lo que se conoce como una Economía Mixta, Economía Social o Economía Solidaria, es decir un particular “modelo económico”, es decir, una forma específica de organizar la producción, la distribución y la organización de las relaciones sociales de producción, de tres componentes o tipos de economía: la Privada, la Estatal y la Social o Solidaria, que pueden convivir juntos y apoyados por determinadas políticas -participación del Estado como promotor- generar sinergias, mayor crecimiento y desarrollo (Gutiérrez, 2011). Los partidarios de la economía mixta reconocen a los citados tres actores: el Estado, el sector privado y el tercer sector, que incluiría a las comunidades campesinas, asociaciones, cooperativas, sindicatos, etc. o en general, a toda acción comunitaria independiente tanto del gobierno como de empresas privadas, lo que también se conoce como Sociedad Civil. No obstante, es importante señalar que bajo esta concepción los citados tres actores del desarrollo son percibidos -a pesar de sus obvias interrelaciones- como básicamente independientes entre sí,

por lo menos en términos de ciertas políticas públicas y la influencia en tienen sobre ellos.

- c) La tercera aproximación conceptual de la Economía Plural está referida a la versión que la explica como un modelo económico incompleto y con serios problemas de estructuración, por lo que considera que no es -en esencia- muy distinto al modelo capitalista de corte neoliberal que rigió desde 1985 hasta 2005, por lo menos no en su lógica y principios básicos de funcionamiento, debido a que conforman un sistema económico con profundas diferencias internas de productividad y, por tanto, de ingresos, las cuales expresan a su vez la persistencia de racionalidades económicas diferentes que se mantuvieron en la era neoliberal y que en su afán de sacar ventajas individuales (sectoriales) se andan bloqueando unos con otros, resultando en una situación de permanente baja productividad del sistema. Los que apoyan esta interpretación de economía plural, sostienen que la estructura del sistema económico boliviano de la era neoliberal no habría cambiado radicalmente y que constituiría un verdadero desatino de política económica en querer forzar a que las distintas lógicas de organización económica que caracterizan al sector privado, el estatal, el cooperativista o social y el comunitario se compatibilicen, principalmente entre los tres primeros, que tiene un sólido lógica mercantil con la economía comunitaria (Fundación Milenio, 2011).

3. PRODUCCIÓN

Las características esenciales de una economía están normalmente asociadas a su capacidad productiva medida por el Producto Interno Bruto (PIB), es decir, el conjunto de bienes y servicios finales que se producen en un determinado espacio geográfico y periodo de tiempo, valorados a precios de mercado. No obstante, es de lamentar que en Bolivia las fuentes oficiales de información macroeconómica solo desagregan el PIB nacional hasta el ámbito departamental, razón por la cual, para estimar el PIB a nivel regional en la presente investigación se optó por utilizar una metodología que, con base en valores del empleo y los PIB departamentales según sectores económicos, permita estimar los PIB regionales, bajo el supuesto de una productividad sectorial del trabajo a escala departamental constante.

La estimación del PIB según tipo de economía, es decir, según los componentes de la Economía Plural, es un objetivo un tanto difícil de cumplir debido a la escasez de información y la inexistencia de una metodología que clarifique la naturaleza precisa de cada uno de estas economías para efectos de identificar las empresas, instituciones y organizaciones que los conforman. Por esta razón, a la fecha, solo es posible cuantificar el aporte al PIB departamental y los componentes corporativos e institucionales de la economía privada y la pública, existiendo dificultades para estimar los aportes al PIB departamental e identificar a los actores institucionales y/o empresariales de la economía cooperativa y mucho menos el de la economía comunitaria a nivel departamental.

No obstante, dada la necesidad de que se tiene a nivel político de contar con información que describa la economía plural y con base en ello diseñar políticas públicas de alto impacto, el presente trabajo comenzó identificando la participación sectorial del PIB departamental para 2009 -a partir de 20 sectores económicos- en sus componentes privado y público, para posteriormente incorporar a las empresas e instituciones públicas de mayor importancia departamental, tales como: YPFB, ELFEC, SEMAPA, ENTEL, AASANA, MISICUNI, LACTEOSBOL y PAPELBOL, cuyos aportes en términos de valor agregado fueron deducidos del valor del PIB del sector al que pertenecen, para mantener el valor de cada PIB sectorial para 2009. Para la economía cooperativizada se hizo algo parecido identificando las empresas con este tipo de organización económica que tienen presencia a nivel departamental. Finalmente, tenemos la economía comunitaria que por sus características es altamente dificultoso identificar a sus unidades económicas componentes, razón por la cual su aporte al PIB departamental se la extrajo por simple resta.

A nivel metodológico se aplicó el siguiente criterio de estimación de PIB empresariales con base en relaciones funcionales proporcionadas por la teoría macroeconómica y cuentas nacionales. El concepto clave para estimar los PIB empresariales es el de “valor agregado” que es el valor que se añade a un bien o servicio en cada etapa del proceso productivo. El valor agregado es, por lo tanto, un valor libre de duplicaciones, el cual corresponde a la suma del valor agregado individuales de todas las actividades de la economía que se genera durante un periodo, es decir, el mismo PIB.

Para medir el referido “valor agregado” existen tres métodos de cálculo, que son los siguientes:

• ***Método de la demanda final (esfera de la producción)***

Consiste en restar al VBP de cualquier agente productor, los insumos intermedios (o CI) que son utilizados en el proceso productivo. Los cálculos del VBP se realizan a precios básicos y el CI se valora a precios del comprador, este es un método que se calcula por rama de la actividad económica de los productores.

La fórmula es la siguiente:

$$VA = VBP - CI$$

$$VA = (DF + CI) - CI$$

$$VA = (CF + FBC) + CI - CI$$

$$VA = CF + FBC$$

Donde:

VA = Valor agregado

VBP = Valor Bruto de la Producción

CI = Consumo Interno

DF = Demanda Final

FBC = Formación Bruta de Capital

CF = Consumo Final

El problema de este método es que para la economía departamental no se dispone de toda la información requerida principalmente la concerniente a la Formación Bruta de Capital (inversión total).

• ***Método del gasto en bienes y servicios finales (esfera del gasto)***

Este método permite determinar a nivel agregado los componentes de la demanda de bienes y servicios de utilización final, pero no por actividad

económica de los productores. Estos se efectúan mediante cálculos independientes de las variables. Su fórmula es la siguiente:

$$VA = CH + CG + FBCF + VAREX + (Xnf - Mnf)$$

$$VA = CH + CG + FBC + (Xnf - Mnf)$$

Donde:

CH = Consumo de Hogares

CG = Consumo de Gobierno

FBCF = Formación Bruta de Capital Fijo

VAREX = Variaciones de Existencia

Xnf = Exportaciones no Factoriales

Mnf = Importaciones no Factoriales

FBC = Formación Bruta de Capital

El problema con este método es que, nuevamente, no se dispone de toda la información requerida.

• ***Método de remuneraciones a factores productivos (esfera del ingreso)***

Este método consiste en sumar las retribuciones a los factores productivos, además para aplicar este método se determinan cuatro conceptos originados para cada uno de los agentes productores. Se determina de la siguiente manera:

$$VA = RT + IIN + CCF + ENE$$

Donde:

RT = Remuneración al Trabajo

IIN = Impuestos Indirectos Netos

CCF = Consumo de Capital Fijo (depreciaciones)

ENE = Excedente Neto de Explotación (dividendos, intereses y rentas)

Este método tiene la ventaja respecto a los dos anteriores que utiliza información disponible a nivel departamental, que en el caso de los PIB

empresariales (privado y público) puede obtenerse de sus estados financieros, disponibles -en el caso de empresas públicas- en la página web del Viceministerio de Presupuesto y Contabilidad Fiscal (VPCF, 2012). Por esta razón, este será el método utilizado para estimar los PIB de las empresas que integraron las economías públicas y cooperativizada del nivel departamental.

Los resultados de la aplicación de este método son expuestos en el Cuadro 1 donde se observa que la economía privada está compuesta por 21 sectores; la economía pública, por 11 principales empresas; la economía cooperativizada, por 6 principales corporaciones y la economía comunitaria que se la obtiene mediante simple resta, para estimar solo el valor de su producción. Los datos estimados para las cuatro tipos de economía despliegan un valor de 10.842 mill. de Bs. (58.46%) para la economía privada, 4.415 mill. de Bs. (23.81%) para la economía pública, 1.485 mill. de Bs. (8,01%) para la economía cooperativizada y finalmente un valor de 1.803 mill. de Bs. (9,72%) para la economía comunitaria, que juntas representan el valor total del PIB departamental de 2009 medido a precios corrientes y que según el INE fueron valorados este año en 18.546 mill. de Bs.

Las referidas estimaciones -si bien tienen una alta probabilidad de estar en algunos casos subestimadas y en otros sobrestimadas- permiten contar con una estructura general de los aportes de cada una de estas economías a nivel departamental, desagregadas en términos sectoriales (economía privada) y empresarial e institucional (economías pública y cooperativa), además de una bastante buena aproximación del “tamaño” que tendría la economía comunitaria, que en acápite posteriores intentaremos desagregarla empresarial o sectorialmente.

El citado avance de estimaciones de la estructura de la Economía Plural a nivel departamental para el 2009 es complementada mediante la desagregación de sus componentes en términos de macro sectores, es decir, sector primario, secundario y terciario, cuyo detalle de subcomponentes es presentada en el Cuadro 2 en el que se aprecia que la economía privada tiene una estructura interna donde sus sectores primario, secundario y terciario participan con el 15,73; 39,79 y 44,48%, respectivamente, evidenciando la presencia de un

importante aporte de las industrias manufactureras y el transporte, además de una visiblemente alta “tercialización” con participación sobresaliente del comercio, los servicios sociales y los servicios financieros. Por su parte, la economía pública tiene una estructura interna donde sus sectores primario, secundario y terciario participan con el 36,77; 6,44 y 56,79%, respectivamente, donde resalta la alta presencia de los servicios de la administración pública y los hidrocarburos mediante la estatal YPFB. Una escenario diferente se observa en la economía cooperativizada donde la mayor participación lo tiene el sector primario con un 49,92% seguido del sector terciario con un 32,20% y un reducido sector secundario, que representa tan solo el 17,88% en el aporte al PIB de esta economía; sin embargo, debe destacarse la importante presencia de la Minería (cooperativas mineras), las telecomunicaciones (COMTECO) y las intermediarias financieras (cooperativas de ahorro y crédito). Finalmente, la economía comunitaria -aun cuando no se dispongan de datos certeros sobre sus componentes corporativos- es presumible que están aglutinados en su gran mayoría en la actividad agropecuaria y dentro de esta en la actividad agrícola, con un componente reducido en los sectores secundario y terciario.

4. EMPLEO

Cuando se hace un análisis de los agregados macroeconómicos de un país o -en este caso- un departamento, es inevitable hacer referencia a una variable como el empleo, por cuanto constituye uno de los más representativos acercamiento al desempeño del componente social de una economía, razón por la cual, es de suma importancia estimar la magnitud de esta variable sea según sectores de actividad económica, tipos de economías (economías privada, pública, cooperativizada y comunitaria de la Economía Plural) y regiones en el Departamento de Cochabamba para 2009. Cabe aclarar, sin embargo, que no es una tarea fácil, debido a que en Bolivia solo se dispone de información de empleo para el 2001, es decir, para más de una década atrás, lo que supone un alto rezago temporal.

Cuadro 1
Cochabamba: Actividades económicas según tipo de economía (2009)
(En miles de Bs.)

		Tipo de Economía				
Sector	Privada	Pública		Cooperativizada		Comunitaria
		PIB	Empresa	Cooperativa	PIB	
Productos Agrícolas Industriales	1.088	Petróleo Crudo y Gas Natural (YPFB)	654.086	Minerales Metálicos y No Metálicos (FEDECOMIN)	276.624	Agropecuaria
Productos Agrícolas No Industriales	856.296	Productos de Refinación de Petróleo (YPFB)	993.547	Productos de Minerales No Metálicos (FEDECOMIN)	464.846	
Coca	73.526	Electricidad (ELFECC)	140.300	Agua (COOPERATIVAS DE AGUA)	25.300	
Productos Pecuarios	686.774	Servicios de la Administración Pública	2.307.926	Comunicaciones (COMTECO)	340.230	
Silvicultura, Caza y Pesca	75.084	Agua (SEMAPA)	50.600	Servicios Financieros (COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO)	138.133	
Alimentos	850.531	Gas Doméstico (YPFB)	62.470	Construcción (COBOCE)	240.310	
Bebidas y Tabaco	257.652	Telecomunicaciones (ENTEL)	168.514			
Textiles, Prendas de Vestir y Productos de Cuero	199.437	Transportes (AASANA)	40.880			
Madera y Productos de Madera	179.684	Empresa (MISICUNI)	28.537			
Otras Industrias Manufactureras	286.680	Lacteos (LACTEOSBOL)	1.110			
Construcción	157.457	Papel (PAPELBOL)	1.235			
Comercio	1.408.930					
Transporte y Almacenamiento	2.191.083					
Comunicaciones	237.781					
Servicios Financieros (Bancos y Financieras)	552.530					
Servicios a las Empresas	544.754					
Propiedad de la Vivienda	535.508					
Servicios Sociales, Personales y Domésticos	1.067.777					
Restaurantes y Hoteles	524.067					
Electricidad, Agua y Gas	149.127					
Otros	6.500					
Total	10.842.276	4.415.205	23.81	1.485.443	1.802.620	9,72
Participación a nivel nacional (%)	58,46			8,01		

Fuente: INE (2011), AASANA (2010), Boliviana de Aviación (2010), Cooperativa Boliviana de Cemento (2010), Cooperativa de Telecomunicaciones de Cochabamba (2010), Empresa de Luz y Fuerza Eléctrica Cochabamba (2010), Empresa Misicuni (2010), Empresa Nacional de Telecomunicaciones (2010), Lácteos de Bolivia (2010), Papel de Bolivia (2010), Servicio Municipal de Agua Potable y Alcantarillado (2010).

Cuadro 2
Cochabamba: Sectores económicos y actividades según tipo de economía (2009)
 (En miles de Bs.)

		Tipo de Economía			
		Privada	Pública	Cooperativizada	Comunitaria
Sector Primario		Sector Primario		Sector Primario	
Sub total	1.891.680	Sub total	1.623.533	Sub total	741.470
Participación (%)	15,73	Participación (%)	36,77	Participación (%)	49,92
Silvicultura, Caza y Pesca	75.084	Petróleo Crudo y Gas Natural (YPFB)	654.086	Minerales Metálicos y No Metálicos (FEDECOMIN)	276.624
Productos Pecuarios	686.714	Productos de Refinación de Petróleo (YPFB)	993.547	Productos de Metales No Metálicos (FEDECOMIN)	464.846
Productos Agrícolas No Industriales	856.296				
Coca	73.526				
Sector Secundario		Sector Secundario		Sector Secundario	
Sub total	4.279.249	Sub total	284.232	Sub total	285.610
Participación (%)	39,79	Participación (%)	6,44	Participación (%)	49,92
Productos Agrícolas Industriales	1.088	Electricidad (ELFECE)	140.300	Construcción (COBOCE)	240.310
Alimentos	890.531	Agua (SEMAPA)	50.600	Agua (COOPERATIVAS DE AGUA)	25.300
Bebidas y Tabaco	257.652	Gas Doméstico (YPFB)	62.470		
Textiles, Prendas de Vestir y Productos de Cuero	199.437	Empresa (MISICJINI)	28.537		
Madera y Productos de Madera	179.684	Lacteos (LACTEOSBOL)	1.110		
Otras Industrias Manufactureras	286.680	Papel (PAPELBOL)	1.235		
Construcción	157.457				
Transporte y Almacenamiento	2.191.083				
Electricidad	149.127				
Otros	6.500				
Sector Terciario		Sector Terciario		Sector Terciario	
Sub total	4.783.846	Sub total	2.507.230	Sub total	478.363
Participación (%)	44,48	Participación (%)	56,79	Participación (%)	32,20
Comercio	1.408.930	Servicios de la Administración Pública	2.307.926	Comunicaciones (COMTECO)	340.230
Servicios Financieros (Bancos y Financieras)	552.530	Telecomunicaciones (ENTEL)	158.514	Servicios Financieros (COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO)	138.133
Servicios a las Empresas	544.754	Transportes (AASANA)	40.880		
Propiedad de la Vivienda	535.508				
Servicios Sociales, Personales y Domésticos	1.067.777				
Restaurantes y Hoteles	524.067				
Comunicaciones	150.280				
Total Sectorial	10.754.775	Total Sectorial	4.415.205	Total Sectorial	1.465.443
					1.802.620

Fuente: Elaboración propia con base en el Cuadro 1

En este marco, en los cuadros 3 y 4 se exponen los valores estimados -en valores absolutos y relativos- de la población ocupada según sectores de actividad económica por tipo de economía en el Departamento de Cochabamba para el 2009, información que fue obtenida con base en las tendencias de crecimiento de la PEA departamental 2001-2009 proporcionadas por el INE.

De las estimaciones referidas se aprecia que en la participación sectorial sobresalen los sectores de agricultura, comercio, industria manufacturera, servicios de la administración pública y servicios sociales, que habrían representado en 2009 el 34, 16, 11, 9 y 7% respectivamente y un 77% en conjunto. La población ocupada según tipo de economía muestra que la mayor proporción se habría localizado en 2009 en la economía privada, con un 58% seguida por las economías comunitaria (27%), pública (12,5%) y cooperativizada (2,5%). No obstante, es importante aclarar que los citados montos son simples aproximaciones estimadas con base en las tendencias de crecimiento departamental 2001-2009 de la población ocupada, razón por la cual deben ser utilizadas con precaución.

5. PRODUCTIVIDAD

La productividad relativa del trabajo que mide el valor promedio de la producción anual de un trabajador, muestra para el caso de la economía plural del departamento de Cochabamba que su mayor valor se encuentra en la economía social con una productividad de 3,15, seguido de las economías pública y privada con una productividad de 1,91 y 1,01 respectivamente, y como era de esperar, la economía comunitaria muestra una productividad muy baja (0,36), debido al gran empleo que genera y el bajo valor que producen. A partir de un criterio de análisis similar se puede explicar porqué la economía pública departamental -dada su importancia en el sector primario exportador, principalmente hidrocarburos- muestra altos niveles de productividad. Ver Gráficos 2 y 3.

Cuadro 3
Cochabamba: Empleo según sector de actividad económica y tipo de economía (2009)

Sector de Actividad Económica	Población Ocupada por Tipo de Economía				TOTAL	Participación Sectorial (%)
	Privada	Pública	Cooperativizada	Comunitaria		
Agricultura, Caza y Pesca	41.401	0	0	165.606	207.007	33,81
Minería e Hidrocarburos	315	1.650	8.611	0	10.576	1,73
Industria Manufacturera	68.474	210	0	0	68.684	11,22
Energía Eléctrica, Gas y Agua	550	2.347	1480	0	4.377	0,71
Construcción	42.212	0	600	0	42.812	6,99
Comercio	96.571	0	0	0	96.571	15,77
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	33.893	0	800	0	34.693	5,67
Intermediación Financiera y Servicios Inmobiliarios	16.294	0	3.850	0	20.144	3,29
Servicios Sociales, Comunes y Domésticos	28.500	15.290	210	0	44.000	7,19
Restaurantes y Hoteles	26.393	0	0	0	26.393	4,31
Servicios de la Administración Pública	0	56.964	0	0	56.964	9,30
TOTAL	354.603	76.461	15.551	165.606	612.221	100,00
Participación a Nivel Departamental (%)	57,92	12,49	2,54	27,05	100,00	

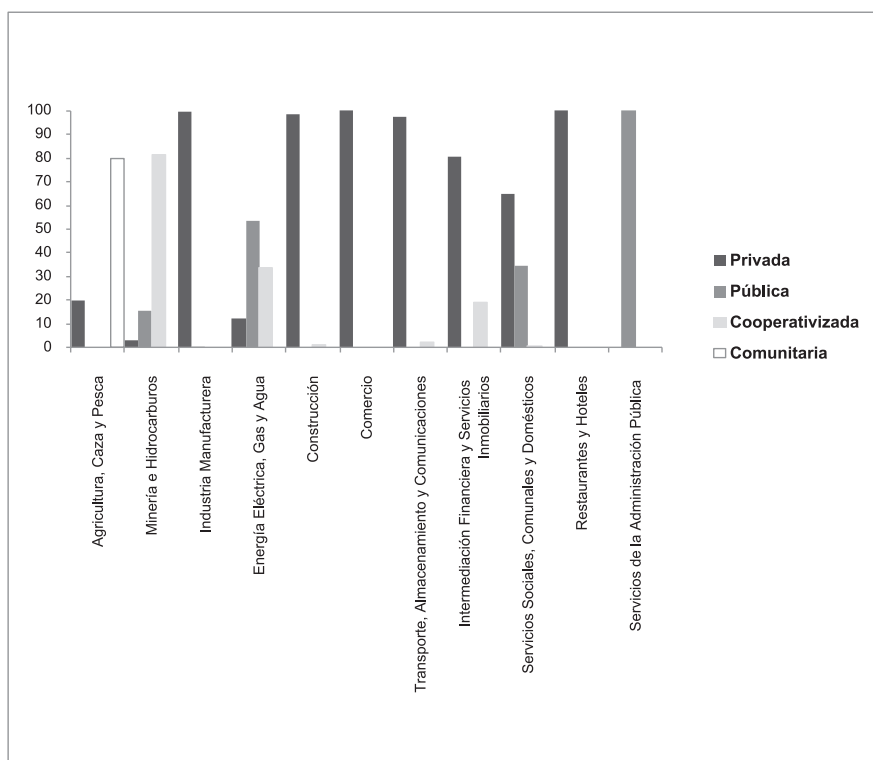
Fuente: Elaboración propia con base en información del INE

Cuadro 4
Cochabamba: Distribución del empleo por actividad económica según tipo de economía (2009)

Sector de Actividad Económica	Tipo de Economía				TOTAL
	Privada	Pública	Cooperativizada	Comunitaria	
Agricultura, Caza y Pesca	20,00	0,00	0,00	80,00	100,00
Minería e Hidrocarburos	2,98	15,60	81,42	0,00	100,00
Industria Manufacturera	100,00	0,31	0,00	0,00	100,00
Energía Eléctrica, Gas y Agua	12,57	53,62	33,81	0,00	100,00
Construcción	98,60	0,00	1,40	0,00	100,00
Comercio	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	97,69	0,00	2,31	0,00	100,00
Intermediación Financiera y Servicios Inmobiliarios	80,89	0,00	19,11	0,00	100,00
Servicios Sociales, Comunes y Domésticos	64,47	34,75	0,48	0,00	100,00
Restaurantes y Hoteles	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Servicios de la Administración Pública	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00

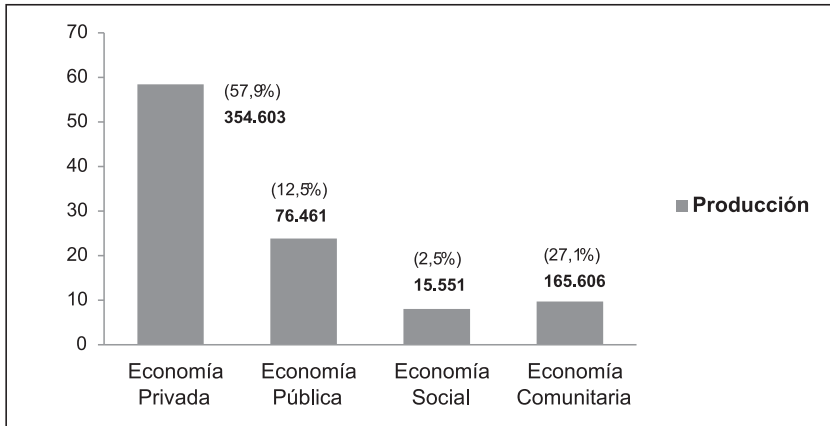
Fuente: Elaboración propia con base en información del Cuadro 3

Gráfico 1
Cochabamba: Distribución del empleo por actividad económica según tipo de economía



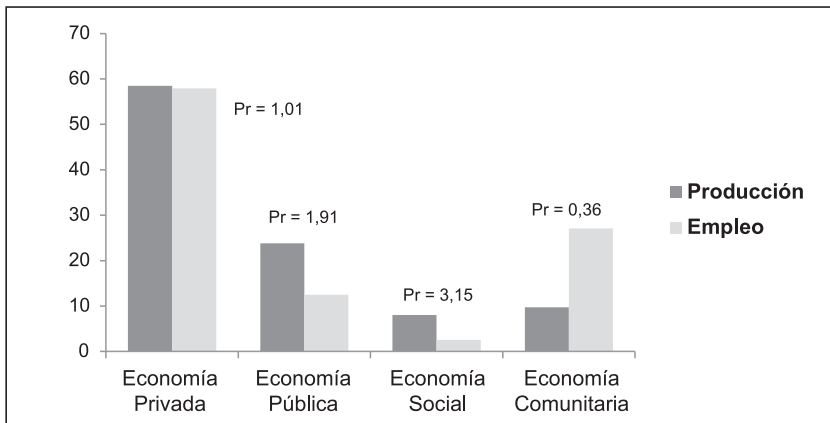
Fuente: Cuadro 4

Gráfico 2
Participación del empleo en la economía
plural del departamento de Cochabamba



Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2
Participación del empleo en la economía
plural del departamento de Cochabamba



Fuente: Elaboración propia

6. TEJIDO INSTITUCIONAL

El tejido institucional del Departamento de Cochabamba, es decir, la gama compleja de organizaciones, empresas e instituciones con actividades localizadas en los distintos sectores económicos, es una variable de indudable importancia para el análisis de las finanzas públicas del Gobierno Departamental, dado que constituye el escenario organizacional en el que se desenvuelven el conjunto de acciones (políticas) privadas y públicas cotidianas que determinan los procesos de desarrollo y donde la Gobernación adquiere rango de actor principal. En el Cuadro 5 se presenta un primer intento de elaboración del citado tejido institucional para 2009.

Cuadro 5
Cochabamba: unidades empresariales e instituciones según sector económico y tipo de economía (2009)

Sector de Actividad Económica	Unidades Empresariales e Instituciones por Tipo de Economía				TOTAL	Participación Sectorial (%)
	Privada	Pública	Cooperativizada	Comunitaria		
Agricultura, Caza y Pesca	267	0	0	14	281	8,86
Minería e Hidrocarburos	7	1	107	0	115	3,62
Industria Manufacturera	335	3	0	0	338	10,65
Energía Eléctrica, Gas y Agua	25	3	19	0	47	1,48
Construcción	111	0	1	0	112	3,53
Comercio	985	0	0	0	985	31,04
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	460	3	1	0	464	14,62
Intermediación Financiera y Servicios Inmobiliarios	46	0	31	0	77	2,43
Servicios Sociales, Comunes y Domésticos	310	0	4	0	314	9,90
Restaurantes y Hoteles	120	0	0	0	120	3,78
Servicios de la Administración Pública	0	320	0	0	320	10,09
TOTAL	2.666	330	163	14	3.173	100,00
Participación a Nivel Departamental (%)	84,02	10,40	5,14	0,44	100	

Fuente: Elaboración propia con base en informaciones de FUNDAEMPRESA (2012), complementado con datos corporativos e institucionales

Del citado cuadro se observa que las unidades empresariales y/o instituciones que fueron identificadas formalmente con base en las listas de afiliados de confederaciones, federaciones, cámaras y asociaciones gremiales, suman -en el Departamento de Cochabamba- aproximadamente 3.111, 85,7%

(2.666) de los cuales son de carácter privado, 10,6% (330) de carácter público, es decir, pertenecientes al Estado, 3,2% (101) de carácter cooperativizado y 0,45% (tan solo 14, son Organizaciones Económicas Campesinas, OECAS) de carácter comunitario. A nivel sectorial, la estructura está dominada por el comercio, que con un número de unidades empresariales cercano a mil, constituyen con mucho la mayor actividad económica empresarial, considerando la gran cantidad de unidades empresariales del comercio que realizan sus actividades en el sector informal y que no fueron identificados para el presente estudio. Las demás actividades por orden de importancia fueron: el transporte con el 15% del total de unidades empresariales del departamento, la industria manufacturera con el 11%, los servicios de la administración pública con el 11% y los servicios sociales con otro 10%, representando juntas el 78%. No obstante, dada la complejidad de identificar la real magnitud de la red institucional, se estima que la citada lista cuando mucho representa solo la tercera parte del tejido institucional del departamento de Cochabamba, que en 2010 -según (FUNDAEMPRESA, 2012)- supondría la existencia de, al menos, 10.700 empresas, el 98% de las cuales eran empresas unipersonales, sociedades anónimas y sociedades de responsabilidad limitada.

Cuadro 6
cochabamba: distribución de las unidades empresariales según tipo de economía (2009)

	Tipo de Economía				TOTAL
	Privada	Pública	Cooperativizada	Comunitaria	
Agricultura, Caza y Pesca	95,02	0,00	0,00	4,98	100,00
Minería e Hidrocarburos	6,09	0,87	93,04	0,00	100,00
Industria Manufacturera	99,11	0,89	0,00	0,00	100,00
Energía Eléctrica, Gas y Agua	53,19	6,38	40,43	0,00	100,00
Construcción	99,11	0,00	0,89	0,00	100,00
Comercio	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	99,14	0,65	0,22	0,00	100,00
Intermediación Financiera y Servicios Inmobiliarios	59,74	0,00	40,26	0,00	100,00
Servicios Sociales, Comunales y Domésticos	98,73	0,00	1,27	0,00	100,00
Restaurantes y Hoteles	100,00	0,00	0,00	0,00	100,00
Servicios de la Administración Pública	0,00	100,00	0,00	0,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en información del Cuadro 5

CONCLUSIONES

El estudio permitió evidenciar lo siguiente:

- Existe la posibilidad real de avanzar en la tarea de diseñar y aplicar una metodología de recopilación y análisis de información para efectos de caracterizar a la Economía Plural a partir de la estimación del valor de cada uno de sus componentes. No obstante, es importante mencionar la visible restricción en el acceso a la información -y en muchos casos la inexistencia de ella- para el Departamento de Cochabamba, debido a lo cual se tuvo que crear y utilizar metodologías que utilizan “información asociada”, pero cuyas aproximaciones parecen ser adecuadas. Al respecto, una interesante forma de estimar agregados económicos corporativos es, por ejemplo, a través del uso de la información proporcionada por los estados financieros de las empresas.
- A partir de los resultados obtenidos se estima que la Economía Plural en el Departamento de Cochabamba está compuesta en un 58,5% por unidades económico-productivas del sector privado, en tanto que en un 23,8; 8,0 y 9,7% por actividades asociadas a las economías pública, cooperativa y comunitaria, respectivamente, panorama que muestra la también alta concentración de actividades del sector privado, con una presencia importante del sector público, pero que aparece todavía disminuido y con una pequeña participación de la economía cooperativa, aunque en ascenso, y la economía comunitaria, con signos de pérdida de dinamismo.
- Es importante mencionar que los presentes hallazgos investigativos permiten evidenciar que -al igual que el Producto Interno Bruto- es posible estimar el empleo (población ocupada) para el 2009 con datos del 2001 -es decir, a partir de la información del último censo- con un relativamente buen margen de confianza y en comparación con los valores del PIB de la Economía Plural, proceder a estimar las niveles de productividad de la mano de obra, para cada tipo de economía.

- Finalmente, debe quedar claro que la presente propuesta para medición de la economía plural del departamento de Cochabamba constituye una simple aproximación que, por lo mismo, incorpora un conjunto variado de limitantes teóricas, metodológicas e ciertas “imprecisiones” en el manejo de información, que deben ser resueltas paulatinamente en futuras investigaciones que retomen el tema -por ejemplo- a partir de la utilización complementaria de información censal más actualizada.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Administradora de Aeropuertos y Servicios Auxiliares a la Navegación Aérea (2010). *Estados Financieros 2009*. AASANA. Cochabamba.

Blanchard, O. *Macroeconomía*. Pearson Printice Hall. Buenos Aires.

Boliviana de Aviación (2010). *Estados Financieros 2009*. Boliviana de Aviación, Cochabamba.

Bolivia (2009). *Nueva Constitución Política del Estado (CPE)*. Gaceta Oficial del Estado Plurinacional. La Paz.

Cooperativa Boliviana de Cemento (2010). *Estados Financieros 2009*. COBOCE. Cochabamba.

Cooperativa de Telecomunicaciones Cochabamba (2010). *Estados Financieros 2009*. COMTECO. Cochabamba.

Empresa de Luz y Fuerza Eléctrica Cochabamba (2010). *Estados Financieros 2009*. ELFEC. Cochabamba.

Empresa MISICUNI (2010). *Estados Financieros 2009*. Empresa MISICUNI. Cochabamba.

Empresa Nacional de Telecomunicaciones (2010). *Estados Financieros 2009*. ENTEL Cochabamba.

FUNDAEMPRESA (2012), *Estadísticas del Registro de Comercio de Bolivia*. (Reporte Mensual: Abril 2012). Fundaempresa. La Paz.

Fundación Milenio (2011). *Equidad y Economía Plural: ¿Compatibles?*. Informe Nacional de Coyuntura No 92. Fundación Milenio. La Paz.

Gutiérrez, O. (2012), “Aproximación a la Economía Plural en Bolivia” en *I Concurso de Ensayo Político 2010: Nuevas Visiones del Estado Boliviano*. Fundación boliviana para la Democracia Multipartidaria. La Paz.

Instituto Nacional de Estadística (2011). *Anuario Estadístico 2009*. INE. La Paz.

_____ (2009a). *Estadísticas Económicas Departamentales*. Cochabamba. INE. La Paz.

_____ (2009b). *Estadísticas Departamentales*. INE. La Paz.

_____ (2004a). *Proyecciones y Estimaciones de la Población*. Cochabamba. INE. La Paz.

_____ (2004b). *Cochabamba: Características de la Población: Empleo*. INE. La Paz

Lácteos de Bolivia (2010). *Estados Financieros 2009*. LACTEOSBOL. Cochabamba.

Ministerio de Planificación del Desarrollo (2009). *Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010*. Ministerio de Planificación del Desarrollo. La Paz.

Papel de Bolivia (2010). *Estados Financieros 2009*. PAPELBOL. Cochabamba.

Servicio Municipal de Agua Potable y Alcantarillado (2010). *Estados Financieros 2009*. SEMAPA. Cochabamba.

Viceministerio de Presupuesto y Contabilidad Fiscal (2012). *Estados Financieros de Instituciones y Empresas del Sistema Público No Financiero*. VPCP, La Paz. Extraído de la página web: www.economiayfinanzas.gob.bo

APLICACIÓN DEL ANALISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES A LA INCUBADORA DE EMPRESAS EN COCHABAMBA¹

FERNANDO A. SUAZNÁBAR CLAROS²

RESUMEN

El presente artículo aborda en una primera etapa la definición conceptual de “Incubadora de Empresas”, las razones que impulsan su estudio, las iniciativas y emprendimientos más sobresalientes en el tema a nivel nacional y departamental. Al mismo tiempo, describe la aplicación del análisis unidimensional y el análisis de componentes principales, para determinar el posicionamiento entre los participantes del “Concurso Emprendedor e Innovador Universitario”, en su tercera versión, de la Universidad Mayor de San Simón. Por último, se concluye sugiriendo promover el cambio en la cultura y mentalidad alrededor del emprendimiento y la innovación en Bolivia.

Palabras Claves: incubadora de empresas, parques tecnológicos, aceleradora de empresas, análisis de componentes principales

¹ Agradecimientos al Proyecto INNOVA-UMSS y al IESE por el apoyo desinteresado en la realización del presente artículo de Investigación.

² Administrador de Empresas, Ingeniero Químico, “Master in Food Sciences and Technology” (Universidad de Gante-Bélgica). Docente Investigador Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) – Universidad Mayor de San Simón. fsuaznab@gmail.com

INTRODUCCIÓN

Actualmente existe un crecimiento muy importante de incubadoras y parques tecnológicos en Latinoamérica. Los datos muestran centenas de incubadoras de todos los tipos (de alta tecnología, tradicionales, sociales, culturales, agroindustriales, etc.), (Lahorgue M, 2009).

Las incubadoras de empresas no son un fenómeno nuevo en Latino América, a partir de la segunda mitad de los años noventa hubo un incremento de la implantación de incubadoras y de parques tecnológicos. Algunos países empezaron la implementación de incubadoras y parques en décadas anteriores, como Brasil y México, pero su expansión los últimos 20 años las consolidó como herramienta de desarrollo local (Lahorgue M, 2009).

En la medida que los procesos de incubación avanzan, nuevas formas de incubadoras aparecen: incubadoras de empresas de base tecnológica, las incubadoras culturales, las de economía solidaria, las agroindustriales. Estas amplían las posibilidades de apoyo a los emprendimientos.

En este sentido, el estudiar e investigar aspectos relacionados con la incubadora de empresas y parques tecnológicos, el emprendimiento es una opción más para crear y consolidar pequeñas empresas a nivel nacional y departamental.

Según el Reporte Nacional Bolivia – 2010. Los indicadores del informe “Global Entrepreneurship Management” relacionadas a las actitudes y percepciones de las personas con relación al emprendimiento en cada uno de los 59 países que participaron de esa investigación, establece que los emprendimientos que se inician en Bolivia, tienen bajos niveles de innovación o expectativas de crecimiento, comparados con los que se inician en los países donde sus economías están basadas en la innovación, caracterizados por altos niveles de tecnología y expectativas de crecimiento, tal es el caso de Alemania, Australia, Bélgica para citar algunos ejemplos. Por tanto, es necesario que Bolivia fortalezca iniciativas de emprendimiento y actividades de innovación para hacer que su economía no solo este basada en la explotación de recursos, sino también en la innovación.

2. MARCO CONTEXTUAL

Las incubadoras de empresas son espacios físicos donde los empresarios reciben asesoría en aspectos técnicos, legales y contables y comparten servicios de mensajería, secretaría, mantenimiento, vigilancia y otros (Antelo E., 2005).

Por otra parte, entre otras estadísticas, según el informe de Fundeempresa al mes de julio de 2012, la Base Empresarial de Bolivia fue de 65.793 empresas, de las cuales 11.043 (Tabla N°1) ó el 16,8% correspondieron a nuevas empresas.

Tabla N° 1. Bolivia: Registro de Nuevas Empresas por Gestión según Departamento, 2005 –2012⁽¹⁾

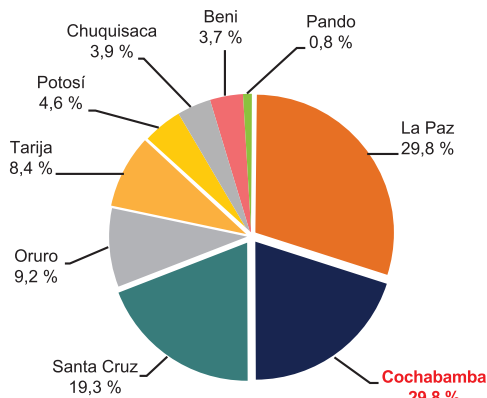
DEPARTAMENTO	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ⁽¹⁾
La Paz	1.990	2.568	2.742	2.985	4.291	4.290	4.433	3.514
Santa Cruz	1.887	2.197	2.717	2.831	3.487	3.994	4.169	3.104
Cochabamba	1.086	1.229	1.296	1.427	2.335	2.451	2.495	1.996
Tarija	587	578	775	528	721	719	627	581
Oruro	278	388	482	464	689	880	906	542
Potosí	232	296	384	440	571	532	647	434
Chuquisaca	240	258	266	344	620	523	560	423
Beni	143	254	373	425	484	479	444	301
Pando	69	151	92	111	132	177	218	148
TOTAL	6.512	7.919	9.127	9.555	13.330	14.045	14.499	11.043

Fuente: FUNDEMPRESA, 2012

(1): Datos al mes de Julio de 2012

En contrapartida, el departamento que ha registrado mayor cancelación de matrículas de comercio, como efecto de extinguir sus actividades de enero a julio de la gestión 2012 fue La Paz con 394 cancelaciones ó 29,8%, Cochabamba ocupa el segundo lugar con 268 cancelaciones ó 20,2% y Santa Cruz ocupa el tercer lugar con 256 cancelaciones ó 19,3% (Figura N°1).

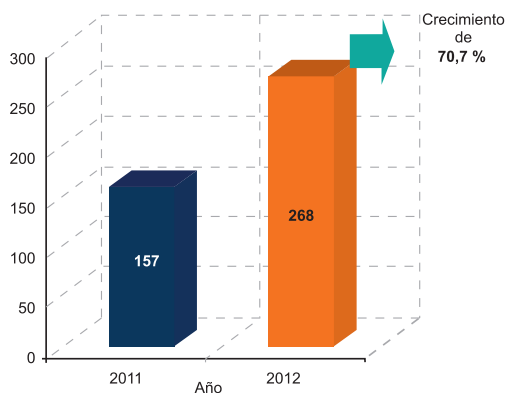
Figura N° 1. Bolivia: Matrículas Canceladas por Departamento, Enero a Julio de 2012 (%)



Fuente: FUNDEMPRESA, 2012

Además, en el mismo informe se ha evidenciado que de enero a julio de la gestión 2011 en el departamento de Cochabamba se registraron 157 cancelaciones y a similar periodo de la gestión 2012, se cancelaron 268 matrículas de comercio, lo que se traduce en un crecimiento de cancelaciones de 70,7% (Figura N°2).

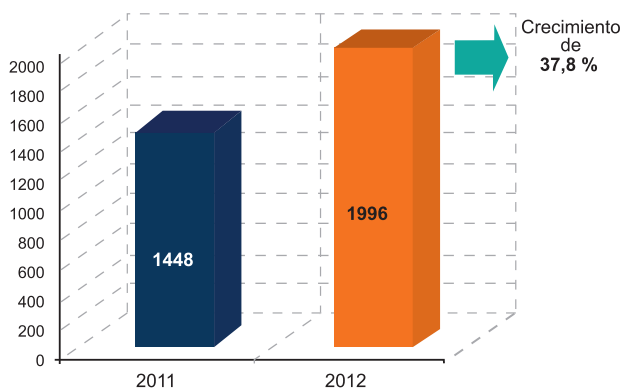
Figura N° 2. Cochabamba: Cancelación de Matrículas de Comercio, Enero a Julio del 2011 y 2012



Fuente: FUNDEMPRESA, 2012

En compensación, el registro de creación de nuevas empresas en el departamento de Cochabamba el periodo de enero a julio de 2012 fue de 1.996 nuevas empresas. Esto representa un crecimiento de 37,8% (Figura N°3) respecto a similar periodo de la gestión anterior.

Figura N° 3. Cochabamba: Registro de Nuevas Empresas, Enero a Julio los Años 2011-2012



Fuente: FUNDEMPRESA, 2012

Por lo tanto, se evidencia que el número de empresas que solicitaron el cierre de su licencia de funcionamiento en Cochabamba, es mayor con respecto al de creación de empresas por lo que la “Incubadora de Empresas” es una alternativa para crear y consolidar pequeñas empresas y empresas en general.

Así, las “Incubadoras de Empresas” son instituciones vinculadas a un espacio físico, poseedoras de una unidad de gestión, albergan empresas y otras entidades científicas tecnológicas y buscan incrementar el desarrollo local promoviendo la innovación y competitividad de las empresas y demás entidades. Para esto, estimulan y gestionan el intercambio de conocimiento entre las empresas, universidades y organizaciones científico tecnológicas, ofreciendo ventajas para la generación de nuevas ideas y la utilización del conocimiento a través de un proceso de retroalimentación conjunta (Vasques Urriago, 2012).

Las incubadoras de empresas reducen de un 80% a 20% la probabilidad de fracaso de un nuevo negocio. Es un medio para acelerar la modernización al crear empresas. Promueven los canales para el intercambio de información y experiencias favoreciendo el entendimiento de los negocios y sus mercados. Fomentan el espíritu empresarial y la promoción de iniciativas empresariales. Dispone de los edificios dotados de los servicios necesarios para la actividad empresarial: logístico, informático, de seguridad, control y administrativo (Vasques Urriago, 2012).

Una incubadora puede ofrecer servicios a sus asociados en dos fases: La fase de pre incubación y la fase de incubación propiamente dicha. La fase primera estimula el emprendimiento y la formulación de proyectos de empresas y la segunda apoya a la micro y pequeña empresa ofreciendo infraestructura física y de servicios así como asesoría técnica y administrativa.

Las incubadoras de empresas tecnológicas o aceleradoras de empresas pueden ser vistas como mini parques tecnológicos. Mientras en las incubadoras de empresas se ofrece la oportunidad para la creación de pequeñas empresas, en los parques tecnológicos prima el agrupamiento de empresas ya establecidas en el mercado, universidades e instituciones de investigación en una misma área geográfica.

2.1. Etapas de la Incubación de Empresas

El procedimiento utilizado por las incubadoras para iniciar una empresa incubada, es la presentación de planes de negocios, que después de una evaluación y selección forman parte de un ambiente sinérgico, donde se les otorga a las escogidas espacios con diferentes facilidades, orientación y capacitación empresarial y una de las mejores oportunidades para la inversión. Al final de cada año se realiza la evaluación, después del proceso de incubación que dura de 2 a 5 años. La empresa incubada puede considerarse como graduada, consolidada y competitiva (Chierighini T., 2009).

3. ASPECTOS DEL CONTEXTO NACIONAL

En la nueva Constitución Política del Estado se establece que el Estado, las Universidades, las empresas productivas y de servicio públicos y privadas, y las naciones y pueblos indígena originario campesinos, desarrollarán y coordinarán procesos de investigación, innovación, promoción, divulgación, aplicación y transferencia de ciencia y tecnología para fortalecer la base productiva e impulsar el desarrollo integral de la sociedad, de acuerdo con la ley. Además, prioriza como política económica el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas productoras³.

Asimismo, el plan Nacional de Desarrollo: Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática “Para Vivir Bien”⁴. Establece el patrón de desarrollo del Estado Plurinacional en la Bolivia Productiva con una visión integral de carácter productivo, social y cultural, impulsando la producción de las unidades productivas y apoyo hacia los sectores olvidados en las áreas periurbanas y rurales.

Con el mismo criterio son varias las Políticas Nacionales de Apoyo a Incubadoras de empresas, partiendo de la Estrategia de Desarrollo del Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad, la Unidad de Productividad y Competitividad (UPC) y el papel fundamental para el incremento de la productividad y la competitividad que realiza el Viceministerio de Ciencia y Tecnología.

Asimismo, en septiembre de 2010, el Viceministerio de Ciencia y Tecnología del Ministerio de Educación, junto con instituciones implicadas en esta temática (Universidad Mayor de San Simón, Universidad Pública de El Alto, Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Fundación MAYA, Fundación iFARO, etc.), conformaron una Red Nacional de Incubadoras de Base Tecnológica con el nombre de “Bolivia Incuba” (Ministerio de Educación del Estado Plurinacional de Bolivia, 2012).

³ Art. 334 numeral I de la Nueva Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia

⁴ www.constituyentesoberana.org/3/propuestas/gobierno/11_Min_Planificacion_Plan_Nal_Desarrollo_Nal.pdf (acceso, 26/07/2012)

3.1. Parque Científico Tecnológico e Incubadora de Empresas en La Paz

De entre las iniciativas recientes en el área podemos citar como ejemplo, la implementación de un Parque Científico y Tecnológico en La Paz (PCT - La Paz)⁵ con el impulso de las autoridades municipales, académicas y empresariales paceñas. Del mismo modo, se implementó en la misma ciudad la “Primera Incubadora de Empresas del País”⁶, tiene la tarea de brindar asistencia técnica, capacitación y acoger por dos años a empresas innovadoras para promover la creación de las mismas y el empleo. Se encuentra emplazada en una superficie de 500m² y posee más de 20 ambientes dedicados a brindar servicios de capacitación, asistencia técnica, sala de reuniones, etc.

3.2. Iniciativas Departamentales sobre Incubadora de Empresas

Entre las instituciones departamentales en el área, se encuentra la secretaria departamental de desarrollo productivo, que implementó una plataforma de servicios de apoyo al desarrollo productivo: identifica emprendimientos, elabora planes de negocios y realiza innovación productiva y tecnológica. Por otra parte, otra institución importante es el Consejo Departamental de Competividad que posee un sistema de información en el tema y patrocina al Sistema Nacional de Incubadora de Empresas.

Entre otro de los emprendimientos conocidos en el medio esta la Incubadora de Empresas “Embate” de la Facultad de Ciencias y Tecnología de la Universidad Mayor de San Simón que alberga y brinda servicios a los estudiantes universitarios emprendedores para el desarrollo y consolidación de sus empresas innovadoras. Agrupa esfuerzos de los diferentes centros de investigación y servicios. Explora fortalezas y la experiencia de la Universidad (“know-how” en procesos productivos, diseño y desarrollo de maquinarias y equipos, análisis y certificación de calidad de productos, automatización industrial, desarrollo e implementación de “software” y otros) generando y apoyando iniciativas innovadoras de estudiantes y egresados de la UMSS, en

⁵ Agencia Boliviana de Información (ABI), 19/04/2012

⁶ http://www.lapaz.bo/index.php?option=com_content&view=article&id=7283%3Ala-paz-tiene-la-primera-incubadora-de-empresas-del-pais&catid=35%3Anotas-principales&Itemid=70&lang=es (07/08/2012)

las etapas de creación, fortalecimiento y consolidación de la idea en una empresa lo suficientemente estable y sólida para su propio funcionamiento.

Con este propósito, como parte del proceso de pre-incubación se realizaron tres versiones del “Concurso Emprendedor e Innovador Universitario”, evento que ha generado más de 300 planes de negocios, con la participación aproximada de 1.400 estudiantes en cursos destinados a la capacitación y fortalecimiento del espíritu emprendedor y el desarrollo de planes de negocio⁷. En la tercera versión del concurso existió mayor participación de los estudiantes y se realizaron más actividades complementarias comparadas con versiones anteriores. Por lo antes mencionado, fue proposito de esta investigacion determinar las características unidimensionales y la estadística multivariable para determinar el posicionamiento perceptual del tercer “Concurso emprendedor e innovador universitario-UMSS” en Cochabamba. Con este propósito se consideró como población de estudio los jóvenes universitarios entre los 18 a 28 años, porque este es el segmento de la población en el que el concurso universitario ha tenido lugar.

Para determinar el tamaño de muestra a encuestar, se utilizó la fórmula para universo finito debido a que el número de elementos del mismo fue menor a 500.000 habitantes. (Laura Fischer et al., 1993, pág. 35):

$$n = \frac{\sigma^2 * N * p * q}{e^2 * (N-1) + \sigma^2 * p * q}$$

Dónde:

σ^2 = Nivel de confianza

N = Universo o población

p = Probabilidad a favor

⁷ <http://iicyt.fcyt.umss.edu.bo/emprendedor/index.php> (Acceso 26/07/2012)

q = Probabilidad en contra

e = Error de estimación (precisión en los resultados)

n = Número de elementos (tamaño de la muestra)

Si reemplazamos valores en la anterior relacion:

$\sigma = 1.96$ (95% de intervalo de confianza)

$N = 173$ participantes del concurso

$p = 90\%$

$q = 10\%$

$e = 5\%$

$n = ?$

$$n = \frac{1.96^2 * 173 * 0.90 * 0.10}{0.05^2 (173 - 1) + 1.96^2 * 0.9 * 0.1}$$

$$n = 77,1 \rightarrow 77$$

El número de encuestas a realizar debería ser 77. Para el cálculo se considero el universo de estudiantes (173) que participaron en la tercera versión. Las encuestas validadas fueron 57 y el resto no se valido porque algunos de los participantes se mostraron reacios a colaborar con la encuesta, o en su caso los datos encontrados en la base de datos extractada de la página virtual del concurso eran erróneos y fue difícil localizar a varios de los participantes.

La investigación permitió obtener datos demográficos relativos a la tercera versión del concurso, es decir, obtener un análisis univariado, donde cada elemento indica la frecuencia de veces que cada variable es calificada como poseedora del atributo correspondiente. Y el análisis multivariado, que permite determinar el posicionamiento⁸ del concurso entre los participantes. Para el

procesamiento de la información se recurrió al SPSS 18 (Programa Estadístico utilizado en las Ciencias Sociales).

4. DISCUSION DE RESULTADOS

4.1. Descripción de Variables Unidimensionales

A partir del análisis de frecuencias se distingue las características de la muestra encuestada y presentada en la Tabla N° 2. En esta información se aprecia que los encuestados fueron en su mayoría personas universitarias (91.2%), profesionales (8.8%) que están todavía en la universidad cursando una segunda carrera. Similar comportamiento encontramos en el género, cuya mayoría masculina representa el 63.2% de los encuestados. Asimismo, casi en su totalidad los encuestados son solteros (96.5%) y el 38.6% de los jóvenes encuestados tienen edades entre 23 a 24 años y 43.9% de más de 25 años. Finalmente, la mayor parte de los encuestados (87.7%) participó por lo menos una vez en el concurso emprendedor.

Tabla N° 2. Análisis Unidimensional

Variable		Porcentaje de la muestra
EDAD	De 21 a 22 años	15.80
	De 22 a 23 años	1.80
	De 23 a 24 años	38.60
	Más de 25 años	43.90
	TOTAL	100%
ESCOLARIDAD	Universitaria	91.20
	Licenciatura	5.30
	Posgrado	3.50
	TOTAL	100%
GENERO	Femenino	36.80
	Masculino	63.20
	TOTAL	100%

⁸ Posicionamiento, es el lugar que ocupa en la mente del consumidor una marca de producto o servicio, sus atributos, las percepciones del usuario y sus recompensas" (Trout y Ries, 1972^a, Citado por Coca et al, 2008)

ESTADO CIVIL	Soltero	96.50
	Casado	3.50
	Divorciado	-
	Viudo	-
	TOTAL	100%
VECES QUE PARTICI- PO EN EL CONCURSO EMPRENDEDOR	Una vez	87.70
	Dos veces	12.30
	TOTAL	100%
AREA DE DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO	Servicios	31.60
	Computación	3.50
	Social	8.80
	Recuperación saberes locales	12.30
	Alimentos	21.10
	Ambiental	14.00
	Otros	8.80
	TOTAL	100%
VECES QUE PARTICI- PO EN EL CONCURSO EMPRENDEDOR	Una vez	87.70
	Dos veces	12.30
	TOTAL	100%
INGRESOS MENSUALES PERSONALES	Menos de 875	41.80
	875 a 1500	25.50
	1500 a 2000	14.50
	2000 a 2400	7.30
	Más de 2400	10.90
	TOTAL	100%
INSTITUCION EN LA QUE ESTUDIA	Publica	96.50
	Privada	1.80
	En ambos	1.80
	TOTAL	100%

4.2. Descripción de Variables Multidimensionales

Si bien el análisis unidimensional mostro atributos demográficos, en el análisis multidimensional se estudió los atributos que definen el posicionamiento. Para esto, se utilizó las siguientes variables:

- Trato que recibe de los organizadores del concurso valorado de 1 a 7
- Método de enseñanza en los talleres del concurso valorado de 1 a 7
- Contenido de los talleres del concurso valorado de 1 a 7
- Calificación al profesor (facilitador) de los talleres del concurso valorado de 1 a 7

Los talleres de capacitación para los estudiantes fueron organizados de la siguiente manera:

Taller 1 - Capacitación: Rol de los Mercados

Taller 2 - Capacitación: Fortalecimiento del PERFIL Emprendedor de los promotores de proyectos

Taller 3 - Capacitación: Producir y administrar para satisfacer al cliente

Taller 4 - Capacitación: Comprobar la factibilidad financiera y comercial

La escala de evaluación para calificar cada uno de estos talleres se estructuró según la escala de Likert⁹, de la siguiente manera: 1= Sin ninguna importancia, 2= Muy poco importante, 3= Poco importante, 4= Importante, 5= Moderadamente importante, 6= Muy importante, 7= En extremo importante.

Con los resultados obtenidos se calculó los promedios de las puntuaciones asignadas a cada atributo. Posteriormente a estos promedios se aplicó el análisis de componentes principales (ACP) en el programa estadístico SPSS.

El análisis de componentes principales es una técnica descriptiva que permite estudiar las relaciones que existen entre las variables cuantitativas, sin considerar a priori, ninguna estructura, ni de variables, ni de individuos (Palm, 1998 citado por Villarroel L., 2003).

De manera general el resultado del ACP se resume en dos representaciones gráficas. El diagrama de variables o círculo de correlación, en el que se

⁹ La escala de Likert es de nivel ordinal y se caracteriza por ubicar una serie de frases seleccionadas en una escala con grados de acuerdo/desacuerdo.

representan precisamente las variables en el plano factorial retenido. Las coordenadas que corresponden a los coeficientes de correlación entre las variables originales y cada uno de los componentes. El diagrama de individuos, en el que se representan los individuos en el plano factorial. El análisis de los datos experimentales fue realizado en el programa estadístico SPSS (Vizauta B., 1998 citado por Villarroel L., 2003).

4.3. Discusión de Resultados del Análisis de Componentes Principales

Cada uno de los diferentes talleres del concurso emprendedor e innovador universitario fue evaluado por parte de los participantes de dicho concurso. Los resultados promedio por taller para cada una de las cuatro variables se presentan en la Tabla N°3. Se debe notar que las puntuaciones de las variables trato que recibieron los participantes, método de enseñanza, contenido del taller y calificación del profesor están medidas en una escala de 1 a 7 puntos.

Tabla N°3
Promedios de las Variables de Estudio por Taller Realizado

Taller	Trato que recibieron	El método de enseñanza	El contenido del taller	Calificación al Facilitador
Rol de los mercados	5.00	4.88	4.95	5.16
Fortalecer el Perfil emprendedor	5.22	4.98	5.22	5.10
Producir, adm. para satisfacer al cliente	4.91	4.74	5.14	4.94
Comprobar la factibilidad financiera	5.06	4.67	5.11	4.94

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta

La Tabla N° 4 presenta los promedios generales para las variables consideradas.

Tabla N° 4
Promedios y Desviación Estándar de Cuatro Variables Estudiadas

	Promedio	Desviación estándar	CV %
Trato	5.0475	0.13	2.6
Método	4.7925	0.16	3.3
Contenido	5.1050	0.11	2.2
Calificación	5.0350	0.11	2.2

Fuente: Elaboración propia

Los coeficientes de variación relativamente altos (datos heterogéneos) son para las variables, método de enseñanza, calificación al profesor comparativamente a los correspondientes de trato de los organizadores hacia los participantes del taller y el contenido del taller.

Con el propósito de evaluar el grado de asociación entre las cuatro variables se ha determinado la matriz de correlación de Pearson, presentada en la Tabla N° 5.

Tabla N° 5
Matriz de Correlación entre las Cuatro Variables Estudiadas

		TRATO	METODO	CONTENIDO	CALIFICACION
Correlación	TRATO	1,000	0,704	0,506	0,390
	METODO	0,704	1,000	0,037	0,888
	CONTENIDO	0,506	0,037	1,000	-0,411
	CALIFICACION	0,390	0,888	-0,411	1,000

Fuente: Elaboración propia.

La Tabla N°5 evidencia una alta correlación positiva entre el método de enseñanza y la calificación asignada al facilitador (0,888). Este resultado implica que el taller método de enseñanza tiene asociado una buena calificación al facilitador. Asimismo, se observa una correlación importante y además positiva entre la variable trato al participante y el método de enseñanza (0,704).

Se debe notar también que el coeficiente entre el contenido del taller y la calificación al facilitador es negativo (-0,411) este resultado implica que un taller evaluado con contenido inadecuado corresponde normalmente a una calificación mala al facilitador y viceversa.

La Tabla N°6 presenta los resultados del análisis en componentes principales en términos de la varianza inicial total explicada por cada uno de los componentes.

Tabla N° 6
Varianza Inicial Total Explicada por los Componentes

Componentes	Autovalores Iniciales			Suma de Saturaciones de la Extracción al Cuadrado		
	Total	% varianza	% Acumulado	Total	% de varianza	% Acumulado
1	2,266	56,642	56,642	2,266	56,642	56,642
2	1,481	37,030	93,672	1,481	37,030	93,672
3	0,253	6,328	100,00			
4	7,376E-17	1,844E-15	100,000			

Fuente: Elaboración propia

La varianza inicial total contiene 4 puntos provocado por la estandarización de variables. De los cuatro puntos de varianza original, el primer componente “se lleva” 2.266 que representa prácticamente el 57% de la varianza original. El segundo componente explica 1.481 (37%) de la varianza original. Si observamos en la columna acumulada, el primer plano factorial (componente 1, componente 2) explica el 94 % de la varianza original.

Si se toma en cuenta como criterio de retención de componentes, aquellos cuyo valor propio (“*Eigen value*”)¹⁰ es superior a la unidad, el ACP considera

¹⁰ Eigenvalores y Eigenvectores, también conocidos como valores y vectores característicos o como valores y vectores propios, de una matriz cuadrada, así como una revisión somera de los métodos numéricos empleados para su determinación. Extractado de: Rico Martínez J.M.(2012) Determinación numérica de Eigen valores o Eigen vectores. Disponible en: www.fimee.ugto.mx/.../DeterminacionEigenvaloresEigenvectores.pdf (acceso 20/Octubre/2012)

a los dos primeros componentes. En otros términos, el problema inicialmente en el hiperespacio de cuatro dimensiones ha sido reducido al plano, rescatando más del 90 % de la varianza original.

El paso siguiente en el ACP, es caracterizar los componentes en términos de las variables originales. Este procedimiento se realiza estableciendo la matriz de correlación entre las variables originales y los componentes retenidos. La Tabla N°7 presenta estos coeficientes.

Tabla N° 7
Matriz de Correlación entre Variables Originales
y Componentes Retenidos

	Componentes	
	1	2
Trato que recibieron	0.784	0.499
Método de enseñanza	0.961	-0.065
Contenido del taller	0.129	0.969
Calificación al profesor	0.843	-0.538

Fuente: Elaboración propia

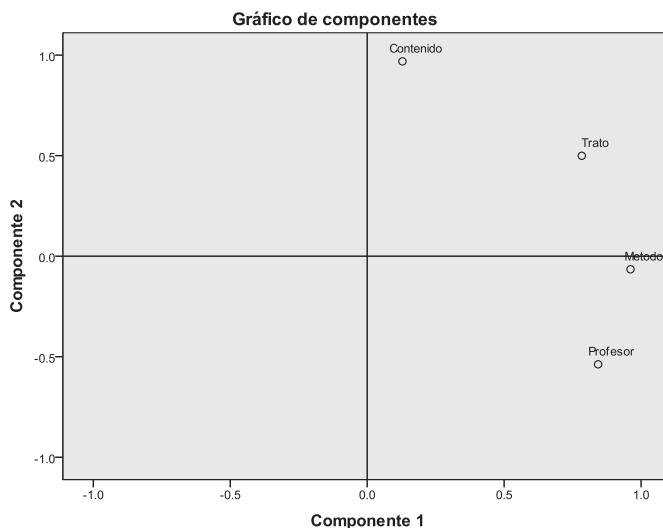
Para “nombrar” los dos componentes en términos de las variables originales, se observa en la Tabla N°7, los coeficientes de correlación más importantes sean estos positivos o negativos (próximos a 1 o -1).

En la primera columna se observa tres coeficiente de correlaciones positivas importantes, igual 0.784, 0.961 y 0.843 de la variable, Trato que recibieron, Método de enseñanza y Calificación al profesor. Por lo tanto, el primer componente principal es un eje que mide el trato, el método y calificación al profesor.

En la segunda columna se observa también un coeficiente importante el componente de la variable contenido del taller (0.969), por tanto el componente 2 es un eje que mide el contenido del taller.

Estos resultados son representados gráficamente en el diagrama de variables o círculo de correlación. La proximidad de una variable a uno de los componentes implica precisamente una correlación importante con el componente. Los resultados de la Tabla N° 7 son ilustrados en el diagrama de variables generado por el ACP en el primer plano factorial de la Figura N° 4.

Figura N° 4
Diagrama de Variables



100

La calidad de la representación de las variables en el plano factorial es evaluado por la comunalidad. Los valores de extracción próximos a la unidad implican que la variable está bien representada en el plano factorial. Si los valores de extracción son bajos implica que la variable tiene mayor correlación con otro eje no considerado, y por lo tanto no es correcto caracterizar los componentes con esta variable. La tabla N°8 muestra la comunalidad para cada una de las cuatro variables. Se puede observar de manera general las cuatro variables están bien representadas en el primer plano factorial, en efecto todas las comunalidades son próximas a 1.

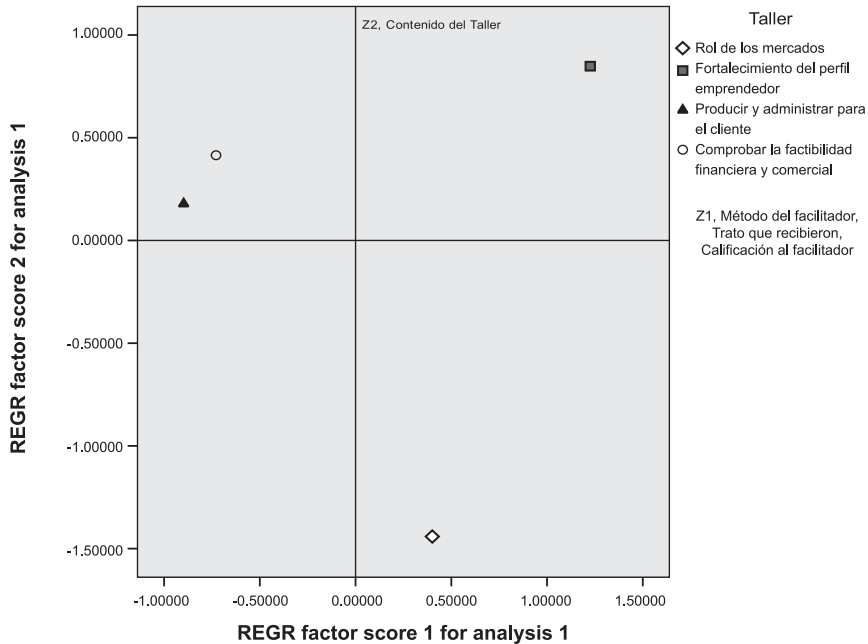
Tabla N° 8. Comunalidades

	Inicial	Extracción
TRATO	1,000	0,863
METODO	1,000	0,929
CONTENIDO	1,000	0,955
PROFESOR	1,000	1,00

Fuente: Elaboración Propia

La Figura N° 5 presenta el diagrama de individuos (Talleres) en el primer plano factorial. En base a los resultados de la caracterización de los componentes realizado en el gráfico de individuos se procede a la interpretación de los atributos de cada uno de los talleres.

Figura N°5
Diagrama de Individuos Posicionamiento
Concurso Emprendedor e Innovador Universitario



De los resultados del diagrama de individuos (Figura N°5), el taller “Fortalecimiento del Perfil Emprendedor”, está en el primer plano factorial, este taller se caracteriza por un contenido adecuado así como también un adecuado método de enseñanza, un correcto trato a los participantes y buena calificación al facilitador. En cambio, los talleres producir y administrar para el cliente, comprobar la factibilidad financiera y económica tienen un inadecuado método de enseñanza y la calificación al facilitador es negativa. Asimismo, el taller rol de los mercados tuvo un contenido del taller inadecuado para los intereses de los participantes.

Por lo tanto, el taller que está mejor posicionado entre los participantes de la tercera versión del “Concurso emprendedor e Innovador Universitario-UMSS” es el de Fortalecimiento del Perfil Emprendedor.

CONCLUSIONES

Del estudio realizado se evidencia que al ser el número de cancelaciones de funcionamiento de empresas mayor que el de creación de nuevas empresas en Cochabamba, la incubadora de empresas o aceleradora de empresas en la región, es necesaria para formar, consolidar y hacer que las empresas tengan una vida prolongada.

En Bolivia la Constitución Política del Estado apoya emprendimientos y microempresas. Además, el Plan Nacional de Desarrollo apoya la creación de empresas de tipo comunitario. El Vice ministerio de Ciencia y Tecnología desde el 2010, creó la red de incubadoras de base tecnológica denominada “Red BoliviaIncuba”, siendo sus miembros Universidades e Instituciones de apoyo al emprendimiento, Consejo Departamental de Competividad, etc.

Una de las iniciativas más importante de aceleradora de empresas en Cochabamba, al momento, está representado por la realización de tres versiones del “Concurso Emprendedor e Innovador Universitario” organizado por la Universidad Mayor de San Simón.

De la encuesta realizada a los participantes de dicho concurso se aprecia que los encuestados fueron personas universitarias (91.2%). Participaron en el concurso una mayoría masculina (63.2%) de los encuestados. Asimismo, casi

en su totalidad los encuestados son solteros (96.5%). La mayor parte de los encuestados (87.7%) participo una vez en el concurso emprendedor. Además, 38.6% de los jóvenes encuestados tienen edades entre 23 a 24 años y 43.9% más de 25 años.

Los resultados alcanzados han permitido ilustrar, con una base de datos relativamente reducida, la aplicación de la técnica multivariable, análisis de componentes principales (ACP) al tratamiento de datos procedentes de encuestas sobre las bondades (posicionamiento) de los talleres desarrollados en el concurso emprendedor e innovador universitario. Es importante notar que el análisis e interpretación de resultados está en función de los resultados obtenidos, el número de variables que participan y la naturaleza de los datos.

Por la ubicación en el diagrama de individuos alcanzado, el taller “Fortalecimiento del Perfil Emprendedor”, en el primer plano factorial, se caracteriza por un contenido adecuado así como también un adecuado método de enseñanza, un correcto trato a los participantes y buena calificación al facilitador. Por tanto, el mencionado taller esta mejor posicionado entre los participantes del concurso con respecto a los demás.

Por lo antes mencionado, es recomendable promover un cambio en la cultura y mentalidad alrededor del emprendimiento y la innovación en Bolivia. Además, de buscar ampliar y fortalecer mecanismos de financiación que contribuyan a crear y consolidar emprendimientos dinámicos, rentables y de alto crecimiento sostenido. Asimismo, es recomendable fortalecer las capacidades de cada región del país a partir de su potencial competitivo teniendo como base la innovación y el emprendimiento. Por ultimo, es preciso robustecer la red de incubadoras de empresas en Bolivia ya formada.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANTELO E. (2005). *Impulso a la creación de nuevos negocios*, Proyecto de Incubadora de Empresas en Bolivia, Corporación Andina de Fomento (CAF), Bogotá-Colombia: Ed. Panamericana.

ANZALDO A.F. & RODRÍGUEZ A. W. (2011). *Estudio de pre Factibilidad para la Implementación de una Incubadora de Empresas de Base Tecnológica en la FCyT de la UMSS*. Trabajo presentado para optar al título de Licenciado en Ingeniería Industrial, Fac. Ciencias y Tecnología, Universidad Mayor de San Simon. Cochabamba, Bolivia.

BAENA M., OSORIO G., SÁNCHEZ J. & JAIRO J., (2006). *Creación de Empresas de Base Tecnológica desde la U. El caso de la Universidad Tecnológica de Pereira*. Scientia et Technica, Vol. XII, N° 32, diciembre, Colombia.

BARQUETTE S., (2002). *Factores de Localización de Incubadoras y Empresas de Nueva Tecnología*. Rev. Latinoamericana de Administración, Universidad de los Andes. N° 028, Bogotá-Colombia.

BERNAL E. (2003). *Posicionamiento*. Disponible en: http://www.elprisma.com/apuntes/mercadeo_y_publicidad/posicionamientofundamentos/. (acceso 19/octubre/2012).

CHIERIGHINI T. (2009). *Sistemas Regionais de Inovação Tecnológica*. Fundação CERTI. Presentación Interna en el Centro Empresarial de Laboração de Tecnologias Avançadas. Florianapolis, Brasil.

COCA M & SOLIZ J. (2008). *Posicionamiento de Productos. Caso: vinos de altura. Bolivia*. Rev. Compendium. N°21. Caracas, Venezuela.

FERNÁNDEZ M. A. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor*, Reporte Nacional Bolivia. Universidad Católica Boliviana, La Paz – Bolivia.

FISHER L., NAVARRO A. ESPEJO J. (2000). *Investigación de Mercados. Teoría y Práctica*. México.

FUNDEMPRESA-FUNDACIÓN PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL (2012). *Estadísticas del Registro de Comercio de Bolivia*, Departamento de Cochabamba. Disponible en: www.fundempresa.org.bo/.../reporte-estadistico-a-j-, (Acceso 19/octubre/2012).

GALICIA HERNÁNDEZ U. (1996). *Implementación de una Incubadora de Empresas de Base Tecnológica. Una aplicación Práctica*, México D. F. – México: Edit. Biblioteca de la Educación Superior.

LAHORGUE M. (2009). *Sistema de Indicadores de Innovación: el Caso de Incubadora de Empresas de Brasil*. Disponible en: <http://congreso.riacyt.org/files/Indicadores%20de%20Innovaci%C3%B3n/Sist%20de%20indicadores%20de%20innovacion%20caso%20de%20las%20incubadoras%20de%20emp%20en%20Brasil.pdf>. (acceso 20/Octubre/2012).

MANTOVANI N., DAIELLY M., GRANITO N., APARECIDA R., GARSON D. & BARBOSA M.F., (2006). *O papel das incubadoras de empresas no desenvolvimento local: um estudo de caso*. Universidade de São Paulo. Revista de administração e inovação, vol. 3, Num. 1. São Paulo, Brasil.

MATIZ F., CRUZ C., (2004). *La experiencia Colombiana en Incubación de Empresas*. Rev. Escuela de Administración de Negocios Institución Universitaria. Septiembre –diciembre. N°. 052, Bogotá-Colombia.

MEDEIROS J. (1998). *Incubadoras de Empresas: Lecciones de la Experiencia Internacional*. Boletín Cinterfor: Boletín Técnico Interamericano de Formación Profesional, N°. 143, págs. 153-163.

MINISTERIO DE EDUCACIÓN DEL ESTADO PLURINACIONAL DE BOLIVIA, (2012). *Redes Nacionales de Investigación Científica y Tecnológica*. La Paz, Bolivia. Disponible en: <http://cambioclimatico-pnud.org.bo/paginas/admin/uploaded/publicaciones/Redes.pdf>. (Acceso, 20/Noviembre/2012).

MONTIEL H. (2008). *Incubadoras de Empresas: una Tipología de Modelos de Incubación en México*. II International Conference on Industrial Engineering and Industrial Management, Burgos, Spain.

ONDATEGUI J.C., (2001). *Parques Científicos y Tecnológicos: Los Nuevos Espacios Productivos del Futuro*. Investigaciones Geográficas (Esp.). Universidad de Alicante. España.

PÉREZ P. & MÁRQUEZ A., (2006). *Análisis del Sistema de Incubación de Empresas de Base Tecnológica de México*. I Congreso Iberoamericano de Ciencia, Tecnología, Sociedad e Innovación CTS+I.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE INDUSTRIAL-SENAI, BRASIL. (1998). *Incubadoras de Base Tecnológica, Embriones de Nuevas Empresas*. Boletín Cinterfor: Boletín Técnico Interamericano de Formación Profesional, N°. 143, págs. 147-152.

VALENCIANO P. & URIBE TORIL J. (2008). *Emprendimiento de la Economía Social y Desarrollo Local: la promoción de incubadoras de empresas de economía social en Andalucía*. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, Núm. 64, 2009, pp. 5-3. Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa España. Disponible en: <http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=17412311001>, (Acceso 22/Septiembre/2012).

VÁSQUEZ URRIAGO A. (2013). *Medida del efecto de los parques científicos y tecnológicos sobre la innovación empresarial: aplicación al caso español*. Memoria presentada para optar el grado de Doctor. Universidad Complutense de Madrid, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Madrid, España

VILLARROEL L., ÁLVAREZ J. & MALDONADO D. (2003). *Aplicación del Análisis de Componentes Principales en el Desarrollo de Productos*. Facultad de Ciencias y Tecnología-UMSS, Cochabamba, Bolivia.

ZAMBRANA H., (2009). *Complejos Productivos como Medios para el Desarrollo Económico. Pro Bolivia*. Presentación Seminario Taller Nacional: Posicionamiento de los Conglomerados y Complejos Productivos como Medios para el Desarrollo Económico en Cochabamba, FEICOBOL, Cochabamba, Bolivia.

COMPARACIÓN DE MODELOS ESTRUCTURALES ALTERNATIVOS DE EVALUACIÓN DEL SERVICIO DE CLASES¹

CARLOS EDUARDO VALDIVIESO TABORGA²

RESUMEN

Se han identificado cuatro modelos de evaluación de servicios de la Literatura que comúnmente se utilizan para describir las relaciones entre los principales constructos de evaluación de servicio, que son la calidad de servicio de clases, el valor percibido del servicio de clases, la satisfacción y las intenciones de comportamiento de postclase.

Se compararon cuatro modelos estructurales de evaluación del servicio de clases mediante modelos de estructuras de covarianza (MEC), utilizando una muestra representativa de estudiantes de pregrado en la Universidad Privada Boliviana. Los resultados de los análisis comparativos revelan que el modelo denominado “compreensivo reespecificado” captura mejor las relaciones identificadas, es decir tiene mejores índices de ajuste y una mayor validez predictiva. El análisis de la fuerza de las relaciones involucradas en el modelo “compreensivo reespecificado” permitirá generar acciones para el mejoramiento del servicio de clases y del desempeño docente.

Palabras claves: calidad de servicio percibida, valor percibido, satisfacción, intenciones de comportamiento de postclase, modelos de estructuras de covarianza (MEC).

¹ El autor expresa su agradecimiento a Roberto Valdivieso Castellón y David Valdivieso Tabora por su excelente asesoría en aspectos cruciales de decisión en el transcurso de la investigación, así como al personal académico y administrativo de la UPB, por toda la ayuda prestada en la logística de recopilación de datos y en la obtención de información académica.

² Doctorado en Economía y Administración de Empresas de la Universidad Privada Boliviana en convenio con la Universidad de Sevilla. Docente titular del Departamento de Ciencias Exactas. Correo electrónico: cvaldivieso@upb.edu

INTRODUCCIÓN

Se han estudiado las interrelaciones de constructos relacionados a la calidad de servicio con las intenciones de comportamiento de post servicio del cliente, como el valor percibido de la calidad de servicio y la satisfacción (Dabholkar *et al.*, 2000; Brady *et al.*, 2005), a través de modelos estructurales parciales (aquellos que toman en cuenta solo algunos de estos constructos o relaciones) o comprehensivos (los que toman en cuenta todas las relaciones de los cuatro constructos involucrados). Existen varios trabajos al respecto (Cronin y Taylor, 1992; Caruana, 2002; Choi *et al.*, 2004; entre otros), con resultados que no han sido congruentes (existen diferencias entre la fuerza y dirección de las relaciones) y que divergen con la industria de servicio y el país donde se lleva a cabo el estudio. Por lo tanto, existe una línea de investigación actual para obtener mayor evidencia de estas complejas relaciones.

Actualmente existe sólo un estudio publicado que muestra un modelo estructural que relaciona la calidad de servicio percibido de clases con las intenciones de postclase, actuando como variable mediadora la satisfacción estudiantil, realizado en India por Banwet y Datta (2003). Sin embargo, en la mencionada investigación no se incluyó al valor percibido como constructo integrante de estas complejas relaciones. Al respecto, existe una gran oportunidad para la realización de estudios de investigación que permitan probar modelos estructurales que incluyan los cuatro constructos predominantes (calidad de servicio, valor percibido, satisfacción e intenciones de comportamiento), en servicios específicos de la industria de la Educación Superior, como por ejemplo el servicio de clases.

El propósito de esta investigación ha sido el de comparar varios modelos estructurales de evaluación de servicio de clases, que relacionan la calidad de servicio de clases, el valor percibido del servicio de clases, la satisfacción estudiantil y las intenciones de comportamiento de posclase, para determinar cuál es el que tiene mayores índices de bondad de ajuste y mayor poder predictivo.

2. TRASFONDO CONCEPTUAL

Se describirán a continuación algunas características de los cuatro constructos que forman parte de modelos estructurales de evaluación del servicio y del proceso del servicio de clases.

2.1. La calidad percibida del servicio

Varios investigadores han manifestado que “la calidad de servicio es un constructo esquivo y confuso” (Parasuraman *et al.*, 1985; Carman, 1990). Los artículos de varios investigadores (Grönroos, 1982; Lehtinen y Lehtinen, 1982, entre otros), y las extensivas entrevistas focus group conducidas por Parasuraman *et al.* (1985) apoyan la noción de que la calidad de servicio percibida por los consumidores puede ser definida como el grado y dirección de discrepancia entre las percepciones de los consumidores y sus expectativas; es el juicio del consumidor acerca de la integridad de la excelencia o superioridad del servicio (Zeithaml, 1987).

El modelo propuesto por Grönroos (1984) enfatiza el rol de la calidad técnica (o de salida) y funcional (o de proceso) que ocurren previo a y resulta en la calidad de respuesta. En este modelo la calidad técnica se refiere a lo que es entregado al cliente. La calidad funcional indica cómo el resultado final del proceso fue transferido al cliente.

La medida de la calidad del servicio utilizada ampliamente es el SERVQUAL (Cronin y Taylor, 1992; Oh, 1999), y según el modelo de la deficiencia de expectativas, siempre que el rendimiento supera a las expectativas, la expectativa es confirmada. Pese a las críticas de otros investigadores, el SERVQUAL sigue siendo el modelo de diagnóstico más utilizado para evaluar la calidad del servicio y desarrollar estrategias de calidad del servicio. Cronin y Taylor (1992) encontraron que las medidas basadas sólo en el desempeño, tal como el SERVPERF pueden reflejar mejor las evaluaciones de la calidad del servicio.

Para operacionalizar el constructo de la calidad de servicio, Parasuraman *et al.* (1985, 1988, 1994) hicieron uso de investigación cualitativa y cuantitativa siguiendo procedimientos psicométricos generalmente aceptados. Esto resultó

en el desarrollo del instrumento de 22 ítems que representa una de las más ampliamente operacionalizaciones usadas de la calidad de servicio. Este proveía a los investigadores la posibilidad de medir la brecha de desempeño-expectativas ostensiblemente compuesta de 5 determinantes.

Las varias réplicas realizadas han enfatizado varias áreas de preocupación teórica y psicométrica: 1) fue cuestionada la conceptualización y utilidad del lado de expectativas del instrumento, 2) han sido resaltados los problemas de los puntajes de expectativas en términos de la restricción de la varianza, 3) hay problemas asociados con los puntajes de la diferencia incluyendo hallazgos que muestran que los ítems de desempeño por si mismos explican más de la varianza en la calidad de servicio que los puntajes de la diferencia, 4) Finalmente, el número de factores extraídos no es estable (Carman, 1990; Cronin y Taylor, 1994; 1992; Boulding *et al.*, 1993; Babakus y Boller, 1992).

Dabholkar *et al.* (2000) manifestaron que varios investigadores han medido la calidad de servicio global directamente, ya que se ha probado que los factores asociados con la calidad de servicio son antecedentes, más bien que sus dimensiones. Sin embargo, la mayoría (Babakus y Boller, 1992; Boulding *et al.*, 1993; Cronin y Taylor, 1992; Parasuraman *et al.*, 1988; Zeithaml *et al.*, 1996) han usado una medida simple de un ítem que hace imposible la determinación de la confiabilidad de este constructo. Solamente pocos estudios han usado medidas multiítem de la calidad de servicio global (Dabholkar *et al.*, 1996; Spreng y Mackoy, 1996; Spreng y Singh, 1993).

2.2. La satisfacción

Varios estudios han concluido que la satisfacción es un constructo afectivo más que cognitivo (Olsen, 2002; Olorunniwo y Hsu, 2006). Algunas definiciones que sustentan este hecho son las siguientes:

- “Es una respuesta afectiva global de intensidad variable, con un punto de determinación de tiempo específico y de duración limitada, dirigida hacia aspectos focales de adquisición de un producto o servicio y/o su consumo” (Giese y Cote, 2000).

- “Es una evaluación y una respuesta basada en la emoción acerca de un servicio” (Rust y Oliver, 1994).
- “Es la respuesta general afectiva a una discrepancia percibida entre las expectativas previas y la percepción del rendimiento después del consumo” (Chen, 2008).

Caruana (2002) para medir la satisfacción del cliente usó el instrumento provisto por Bitner y Hubbert (1994), que consiste de una escala de 4 ítems, un compendio de respuestas afectivas globales medidas usando una escala de Likert de 5 puntos.

Debido al apoyo ofrecido en la Literatura para la operacionalización de la satisfacción del consumidor a través de medidas de deficiencia (Rust y Oliver, 1994), Brady *et al.* (2002) midieron la satisfacción con una escala de deficiencia de 10 ítems. La escala iba del 1 al 9 para calificar si el servicio fue peor, igual o mejor de lo esperado.

Dabholkar *et al.* (2000), Brady *et al.* (2005), Brady y Robertson (2001), Olorunniwo y Hsu (2006) y Wang y Lo (2002), usaron en sus estudios escalas modificadas a la desarrollada por Westbrook y Oliver (1991).

2.3. El valor percibido

La mayoría de los investigadores afirman que el valor del servicio percibido por el cliente está determinado por la diferencia entre ganancias y pérdidas o, en el caso de los servicios, por la diferencia entre la calidad del servicio y el sacrificio, es decir, lo que el cliente tiene que entregar para obtener un buen servicio (Sweeney *et al.*, 1999; Zeithaml, 1988; Brady *et al.*, 2005; Wang y Lo, 2002; Choi *et al.*, 2004); una visión funcional y utilitaria.

Choi *et al.* (2004), sostienen que a pesar de que la superioridad del desempeño del servicio es el principal componente de los beneficios percibidos, los clientes pueden considerar otros factores como el prestigio o la reputación. Los sacrificios se pueden dividir en dos: el precio que los clientes tienen que pagar, y los costes no monetarios experimentados en la recepción de la atención. Al igual que la calidad del servicio, el valor es también un constructo cognitivo.

El valor percibido puede ser analizado con una medida unidimensional (Gale, 1994) o una escala multidimensional (Sheth *et al.*, 1991; Petrick y Backman, 1999). El problema con el primero es que presenta falta de validez. El último puede ser operacionalizado como un constructo de cinco dimensiones que consisten de respuestas sociales, emocionales, funcionales, epistémicas y condicionales (Sheth *et al.*, 1991).

2.4. La lealtad e intenciones de comportamiento

Mittal y Kamakura (2001) han señalado que las intenciones de comportamiento pueden ser o no buenos predictores de la conducta, sin embargo, sí lo son, el constructo de las intenciones de comportamiento es de importancia para un proveedor de servicio.

En el ámbito de los servicios Gremler y Brown (1996, p. 13), proponen que la lealtad es “el grado en el cual un cliente exhibe un comportamiento de compra repetido hacia un proveedor de servicio, posee una disposición actitudinal positiva hacia el proveedor, y considera el uso solamente de ese proveedor cuando necesita de ese servicio”. Este concepto de lealtad de servicio incorpora tres componentes específicos, la compra, la actitud y la cognición.

Al integrar los hallazgos de las investigaciones, se puede obtener la siguiente lista de indicadores específicos de las intenciones de comportamiento favorables: decir cosas positivas de la compañía a otros (Boulding *et al.*, 1993), recomendar la compañía o el servicio a otros (Parasuraman *et al.*, 1991; 1988), pagar un precio preferencial a la compañía, y permanecer leal a la compañía (Rust y Zahorik, 1993).

Zeithaml *et al.* (1996) desarrollaron una batería de 13 ítems para medir un rango amplio de intenciones de comportamiento, que fueron agrupados en cinco dimensiones: lealtad a la compañía, propensión al cambio, voluntad a pagar más, respuesta externa al problema y respuesta interna al problema. Caruana (2002), para medir la lealtad del servicio usó la escala de 12 ítems sugerida por Gremler y Brown (1996).

2.5. Modelos estructurales de evaluación del servicio

Se han desarrollado varios modelos de relaciones entre la calidad de servicio, el valor percibido, la satisfacción y las intenciones de comportamiento. A continuación se da una descripción de los principales modelos.

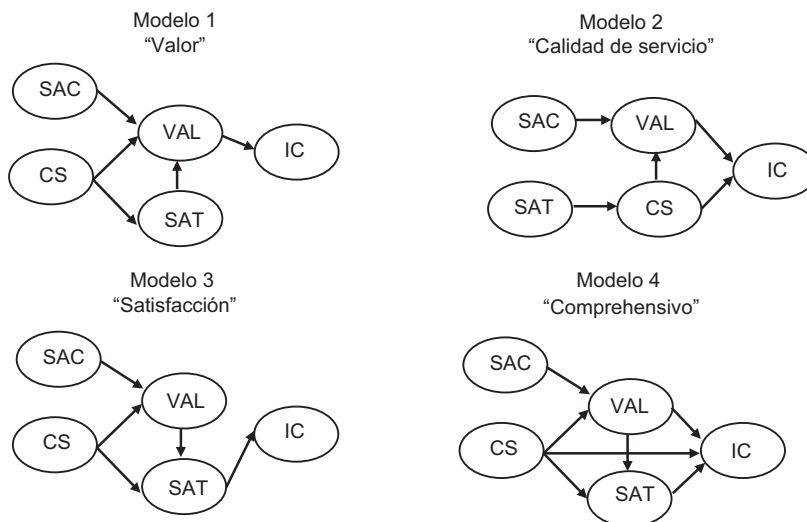
2.5.1. Modelo comprehensivo de Brady *et al.* (2005)

Brady *et al.* (2002) señalaron que la calidad de servicio y la satisfacción no explican la totalidad de la variación en las intenciones de compra de los consumidores. Factores como el valor de un servicio, el entorno físico en la que la prestación del servicio se produce y factores incontrolables como el comportamiento de otros clientes en el lugar del servicio, merecen un examen adicional debido a su potencial influencia sobre la disposición de los consumidores para hacer compras.

Brady *et al.* (2005) identificaron cuatro modelos competitivos de evaluación del servicio que son usados comúnmente para describir los antecedentes de las intenciones de comportamiento (Ver Figura 1).

Los modelos son nombrados de acuerdo a sus especificaciones y a las Literaturas en las cuales se encuentran. El primer modelo, el de “valor”, posiciona al valor como un constructo mediador central (Gale, 1994; Parasuraman y Grewal, 2000; Sirohi *et al.*, 1998; Sweeney *et al.*, 1999). El segundo modelo, el de “calidad de servicio” posiciona a la calidad de servicio como un conductor central de las intenciones de comportamiento (Boulding *et al.*, 1993; Zeithaml *et al.*, 1996). La tercera conceptualización es el modelo de “satisfacción” y es similar a los modelos que posicionan a la satisfacción como el determinante clave de las intenciones de comportamiento (Anderson y Fornell, 1994; Heskett *et al.*, 1994). El cuarto modelo “comprehensive” adopta una postura diferente ya que especifica que la calidad del servicio, el valor del servicio y la satisfacción están directamente relacionados a las intenciones de comportamiento. Es comprehensivo en el sentido de que la calidad de servicio, el valor y la satisfacción influyen directa y conjuntamente a las intenciones de comportamiento.

Figura 1
Cuatro modelos de evaluación del servicio (SAC: sacrificio; CS: calidad de servicio; SAT: satisfacción; VAL: valor; e IC: intenciones de comportamiento)



Fuente: Brady et al. (2005)

Brady *et al.* (2005) condujeron dos estudios para probar la validez externa de los cuatro modelos en diversos escenarios. El primer estudio (estudio 1) probó los modelos en varios países (restaurantes de comida rápida y tiendas de abarrotes en cinco países: Australia, Hong Kong, Marruecos, Holanda y los Estados Unidos) y el segundo (estudio 2) sólo en Estados Unidos (servicios de aerolíneas y de consulta médica). El examen de los paths (relaciones) individuales a lo largo de las muestras sugirió que el modelo comprehensivo es el que tiene mayor validez externa y mejores índices de ajuste.

2.5.2. Otros estudios de modelos estructurales

De la misma manera Choi *et al.* (2004), Chen (2008), Oh (2000), Iglesias y Guillén (2004), Tam (2004), entre otros, probaron empíricamente modelos comprehensivos que relacionan la calidad de servicio, el valor y la satisfacción

con las intenciones de comportamiento. Los resultados de estos estudios presentaron pruebas de que la secuencia causal sugerida por el marco del modelo de la actitud multiatributo, es decir, la cognición (la calidad del servicio y valor) - afecta (satisfacción) - al cognato (intención del comportamiento), es robusta. Sin embargo existieron algunas diferencias en la fuerza de las relaciones.

Los resultados de estas investigaciones (Gallarza y Saura, 2006; Petrick, 2002) sugieren la existencia de una relación lógica entre la calidad, el valor percibido y la satisfacción. Aunque no se ha determinado contundentemente qué constructos sirven como mediadores, como antecedentes o como consecuentes (Green y Boshoff, 2002), existe consenso que las relaciones entre estos constructos, pueden ser las siguientes:

- El valor percibido, la calidad de servicio, la satisfacción y las intenciones de comportamiento, deben ser medidos preferentemente mediante un constructo unidimensional (con múltiples ítems) o multidimensional, y no mediante una escala de un solo ítem.
- La calidad percibida es un antecedente del valor percibido. A su vez, la calidad y el valor son antecedentes de la satisfacción.
- La calidad de servicio, el valor percibido y la satisfacción son poderosos predictores de las intenciones de comportamiento.
- La satisfacción es una consecuencia del valor percibido.
- Las evaluaciones de la calidad de servicio, valor percibido, satisfacción e intenciones de comportamiento, pueden variar entre clientes, culturas y servicios.
- Un entendimiento de como se relacionan estos constructos y de cómo medirlos adecuadamente, es esencial para entender el comportamiento del consumidor.
- Las investigaciones futuras deben focalizarse en el estudio de modelos comprehensivos (Brady *et al.*, 2005; Choi *et al.*, 2004; y Chen, 2008).

2.6. Entendimiento del servicio de clases

Los servicios de clases están posicionados como predominantemente intangibles, al final de la recta de los bienes y servicios. Las clases de un curso tienen el propósito de aumentar las destrezas cognitivas (conocimiento,

razonamiento y pensamiento), actitudinales (temperamento, sentimientos y valores), volitivas (conectar los pensamientos y sentimientos a la acción) y comportamentales (acciones y actos) de los estudiantes, que el instructor pretende impartir (Huitt, 1997) (Ver Figura 2).

El proceso de enseñanza-aprendizaje de la clase transforma las destrezas estudiantiles previas (entrada) en destrezas posteriores (salida). Las destrezas estudiantiles (capacidades de conocimiento, eficacia, atención, percepción, etc.) forman parte de la entrada que es usada en el proceso de transformación. El proceso de la clase consiste del comportamiento del profesor (leyendo materiales, impartiendo instrucción, administrando la clase, etc.) y (consecuentemente) de los estudiantes en el salón de la clase (acciones durante el tiempo de aprendizaje), así como de otras variables como el clima de la clase, las relaciones entre profesor y estudiante y la oportunidad para los estudiantes de encajar en roles de liderazgo (Huitt, 1995).

Figura 2. Proceso del servicio de clases



Fuente: Configurado a partir de Huitt (1997; 1995)

Al término de la clase (proceso de enseñanza-aprendizaje), los estudiantes se irán con nuevas destrezas adquiridas o modificadas (resultados intangibles) y posesiones (resultados tangibles como material de lectura, etc.), que juntos constituirán la salida (resultado) del servicio. Una vez que la clase ha sido

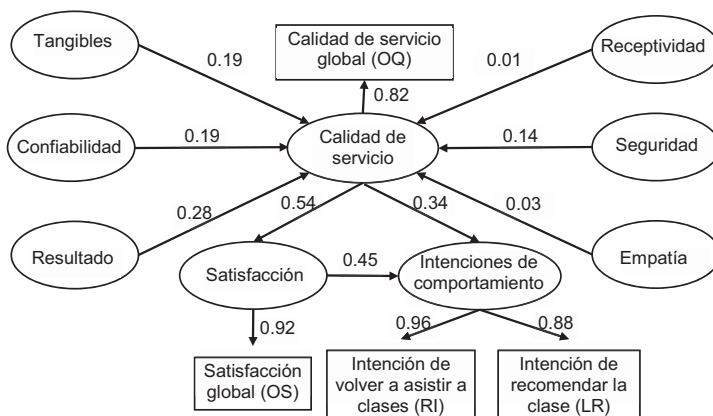
impartida, los estudiantes pueden estar satisfechos o no con el resultado, reflexionar y hablar a otros sobre ello. Esto puede afectar el interés de los estudiantes en la clase y su subsecuente intención para asistir a clases futuras.

2.7. Modelo estructural de la calidad de servicio de clases

El único estudio que presenta un modelo estructural del servicio de clases publicado es el realizado por Banwet y Datta (2003), desarrollado en un instituto en Nueva Deli, y usando un cuestionario SERVQUAL modificado.

El modelo de ecuaciones estructurales (Figura 3) muestra el proceso a través del cual varias dimensiones de la calidad percibida de la clase (tangibles, confiabilidad, receptividad, seguridad, empatía y resultado) afectan la satisfacción de los estudiantes y sus intenciones de postclase. Las intenciones de comportamiento de postclase son dependientes de la calidad percibida de clases, así como también de la variable mediadora de la satisfacción del estudiante. El modelo fue probado usando AMOS 4.01, mediante modelos de ecuaciones estructurales (MEC). La muestra consistió de 168 estudiantes que asistieron a 4 clases impartidas por un profesor en un intervalo de dos semanas.

Figura 3. Modelo estructural de Banwet y Datta (2003)



Fuente: Adaptado de Banwet y Datta (2003)

Se midió la calidad de servicio usando los 22 ítems SERVQUAL, con una escala de Likert de 7 puntos, que iba desde “mucho mejor de lo esperado” hasta “mucho peor de lo esperado”. También incluyeron la dimensión técnica de la calidad de servicio con 4 ítems, midieron la calidad de servicio global (OQ), la satisfacción global (OS) y las intenciones de asistir a otra clase (RI) y recomendar a otros a asistir a esas clases (LR).

El ajuste global del modelo fue adecuado con el índice de bondad de ajuste (GFI = 0,986) y el índice de ajuste normalizado (NFI = 0,989). Se llegaron a los siguientes resultados:

- La satisfacción estudiantil tuvo un mayor efecto (0,45) sobre las intenciones de post-clase que la calidad percibida (0,34). El efecto indirecto de la calidad percibida sobre las intenciones de postclase a través de la satisfacción ($0,54 \times 0,45 = 0,24$) fue menor que el efecto directo (0,34). Se concluye que la satisfacción estudiantil medió parcialmente la ruta de la calidad de la clase a las intenciones de postclase.

3. RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN EMPÍRICA

3.1. Contexto de la investigación

La investigación se llevó a cabo en la Universidad Privada Boliviana, en mayo del 2011. Se eligió este centro superior de estudios para la investigación, debido a que tiene un enfoque de educación centrada en el estudiante. Este hecho es imprescindible para la investigación, ya que instituciones académicas donde la agenda es normativa, tienen otros tipos de evaluación de sus servicios que son diferentes al propuesto.

3.2. Medidas

Se diseñaron baterías unidimensionales para cada uno de los constructos involucrados, adaptando ítems de la Literatura al contexto de la Educación Superior, y específicamente al servicio de clases. Todos los constructos se midieron en una escala tipo Likert de 7 puntos que iban desde 1 = “totalmente en desacuerdo” a 7 = “totalmente de acuerdo”.

Para la investigación, se definieron los cuatro constructos para el servicio de clases, de la siguiente manera, adaptando las definiciones de la Literatura.

Calidad de servicio global de clases: Es el grado de superioridad del servicio de clases percibido por el estudiante. Se midió mediante una batería de 4 ítems, adaptada para el contexto de la Educación Superior, provenientes de varias fuentes: Dabholkar *et al.* (2000), Dabholkar (1995), Spreng y Mackoy (1996) y Wang y Lo (2002).

Valor percibido de clases: El valor percibido por los estudiantes del servicio de clases está determinado por la diferencia entre la calidad del servicio de clases que reciben y el sacrificio que realizan, como el costo de inscripción, el tiempo, la energía y el esfuerzo utilizados para pasar la clase (Adaptado de Sirohi *et al.*, 1998; Sweeney *et al.*, 1999; Zeithaml, 1988; Brady *et al.*, 2005).

Los ítems del instrumento fueron adaptados para el contexto educativo tomando en cuenta las contribuciones de Brady *et al.* (2005), Sweeney *et al.* (1999), Sirohi *et al.* (1998), Choi *et al.* (2004), Wang y Lo (2002), y el juicio de expertos.

Satisfacción estudiantil del servicio de clases: La satisfacción del estudiante de una clase se define como el juicio evaluativo, reacción emocional o percepción afectiva del estudiante relativo al grado de complacencia derivado de la experiencia del servicio de clases y el cumplimiento de sus requerimientos (Adaptado de Oliver, 1981; Spreng y Singh, 1993; Dabholkar, 1995).

Los ítems que permiten medir este constructo fueron adaptados para el contexto educativo usando las contribuciones de los siguientes investigadores: Brady y Robertson (2001), Westbrook y Oliver (1991) y Olorunniwo y Hsu (2006).

Intenciones de comportamiento de postclase: Las intenciones de comportamiento del estudiante después de cursar una clase es el grado al cual exhibe un comportamiento repetitivo que conduce a cursar otra clase con el mismo docente, posee una disposición actitudinal positiva hacia el docente y considera recomendar a este docente a otros (Adaptado de Caruana, 2002; Gremler y Brown, 1996).

Los ítems de medición del constructo fueron adaptados para el contexto educativo de los autores: Gremler y Brown (1996), Zeithaml *et al.* (1996), Brady *et al.* (2005), Dabholkar *et al.* (2000), Choi *et al.* (2004), Olorunniwo y Hsu (2006).

En la Tabla 1 se exponen las baterías para la medición de la calidad de servicio global (CSG), el valor percibido del servicio de clases (VAL), la satisfacción estudiantil (SAT) y las intenciones de comportamiento de postclase (IC).

Tabla 1
Baterías para la medición de la calidad de servicio global, valor percibido, satisfacción e intenciones de comportamiento de postclase

N°	Calidad de servicio global de clases (CSG)
CSG1	El docente prestó un excelente servicio de clases global
CSG2	El docente impartió un servicio de clases de muy alta calidad
CSG3	El docente otorgó un alto estándar de servicio de clases
CSG4	El docente entregó un servicio de clases superior en todos los sentidos
N°	Valor percibido de clases (VAL)
VAL1	La enseñanza que recibí del docente ha sido muy valiosa y útil
VAL2	El producto que recibí en esta clase vale más de lo que pagué
VAL3	Valió la pena dedicar mi tiempo a esta clase, por el conocimiento que obtuve
VAL4	Valió la pena gastar mi energía y esfuerzo en esta clase, porque fue una clase de calidad
N°	Satisfacción global de las clases (SAT)
SAT1	Estoy satisfecho de haber pasado clases con el docente
SAT2	Mi elección de pasar clases con el docente fue sabia
SAT3	Creo que hice lo correcto al cursar esta materia con el docente
SAT4	Creo que mi experiencia con este docente ha sido agradable
N°	Intenciones de comportamiento de postclase (IC)
IC1	Asistiría a otro curso (materia) impartido por el mismo docente
IC2	Recomendaría y animaría a mis compañeros a pasar clases con el docente
IC3	Diré cosas positivas acerca del docente a mis compañeros
IC4	Si fuera una autoridad académica, premiaría al docente por su desempeño
IC5	Volvería a pasar clases en esta aula (Incluye el equipo didáctico)
IC6	Permanecería en esta universidad hasta concluir mis estudios, si todos los docentes otorgaran el servicio de calidad que recibí en la clase

3.3. Recopilación de datos y tratamiento previo

Se realizó una encuesta a estudiantes de pregrado que contenía las baterías diseñadas para cada constructo. Luego de eliminar las encuestas mal llenadas y las que presentaban deficiencias en las respuestas, se obtuvieron 300. Previo a efectuar cualquier análisis se comprobó que los datos recopilados estén conformados de acuerdo al patrón poblacional de la UPB del semestre I 2011 (Ver Tabla 2).

Tabla 2. Conformidad de las muestras al patrón poblacional de la UPB (en porcentaje)

Característica	Género		Facultad	
	Masculino	Femenino	Ingenierías	Empresariales
Poblacional	56	44	51	49
Muestral	49	51	48	52

Fuente: Elaboración propia en base al sistema de información académico de la UPB

Para realizar el Análisis Factorial Exploratorio (AFE), los datos debieron cumplir con tres requisitos: 1) la prueba de Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) para cada constructo y 2) los MSA's (medidas de adecuación muestral individuales) deben ser mayores a 0,5. Las Tablas 3 y 4 muestran que estas medidas cumplen este requisito; 3) El determinante de la matriz de correlación poblacional estimada a partir de los datos en cada constructo debe ser distinto de 1. En la Tabla 4 se verificó mediante la prueba de Barlett que se cumple este requisito. Por lo tanto, se concluyó que los datos recopilados fueron adecuados para realizar el AFE.

Tabla 3. MSA's para la calidad de servicio global, valor percibido, satisfacción e intenciones de comportamiento de postclase

MSA	Calidad de servicio global (CSG)	Valor percibido (VAL)	Satisfacción (SAT)	Intenciones de comportamiento (IC)
1	0,897	0,874	0,859	0,859
2	0,863	0,910	0,833	0,846
3	0,832	0,786	0,811	0,924
4	0,878	0,810	0,871	0,917
6				0,904

Posteriormente se probó la dimensionalidad de cada constructo involucrado, usando el análisis factorial exploratorio (AFE)³, con el método de componentes principales. Se confirmó que todos ellos son unidimensionales. Por otro lado la varianza porcentual extraída con la estructura unidimensional de los cuatro constructos considerados es adecuada y bastante alta (con valores entre 81 a 89%). Así mismo la confiabilidad de las medidas de los cuatro constructos, calculadas con el alfa de Cronbach, es alta, ya que superan el valor de 0,9.

Tabla 4. AFE de la calidad de servicio global, valor percibido, satisfacción e intenciones de comportamiento de postclase

Características AFE	Calidad de servicio global (CSG)	Valor percibido (VAL)	Satisfacción (SAT)	Intenciones de comportamiento (IC)
Ítems eliminados	-	-	-	IC5
Dimensiones	1	1	1	1
Prueba KMO	0,866	0,837	0,842	0,894
Prueba de Barlett	1262,379 (6 g.l.)	982,190 (6)	1455,922 (6)	1856,778 (10)
Varianza acumulada extraída (%)	87,689	81,441	89,531	87,167
Residuales no redundantes mayores que 0,05	2 (33%)	4 (66%)	1 (16%)	2 (20%)
Alfa de Cronbach	0,953	0,922	0,961	0,963

En la Tabla 4 se observa que todos los ítems se retuvieron en su respectivo constructo, excepto el ítem 5 de las intenciones de comportamiento (IC5), que fue eliminado: “Volvería a pasar clases en esta aula (Incluye el equipo didáctico)”. Este ítem no cargó fuertemente debido a que es el único que no habla de las intenciones de comportamiento del alumno acerca del docente.

Las cargas factoriales se muestran en la Tabla 5.

³ El Análisis Factorial Exploratorio es una técnica estadística inferencial que se utiliza para explicar las interrelaciones de variables observables mediante sus correlaciones que se utilizan para agruparlas en factores comunes claramente identificables no observables (Uriel y Aldás, 2005).

Tabla 5
Cargas factoriales de la calidad de servicio global, valor percibido, satisfacción e intenciones de comportamiento de postclase

Ítem	CSG	Ítem	VAL	Ítem	SAT	Ítem	IC
CSG1	0,923	VAL1	0,886	SAT1	0,954	IC1	0,882
CSG2	0,942	VAL2	0,845	SAT2	0,940	IC2	0,916
CSG3	0,952	VAL3	0,941	SAT3	0,963	IC3	0,889
CSG4	0,928	VAL4	0,935	SAT4	0,927	IC4	0,837
						IC6	0,835

Como se puede observar, con excepción del ítem IC5 que fue eliminado, todos los ítems cargaron fuertemente en sus respectivos constructos, indicando que los ítems fueron adecuadamente elegidos para medir cada constructo.

Una vez que fueron probadas, tanto la dimensionalidad como la consistencia interna (fiabilidad) de las medidas, se procedió a la comparación de modelos alternativos.

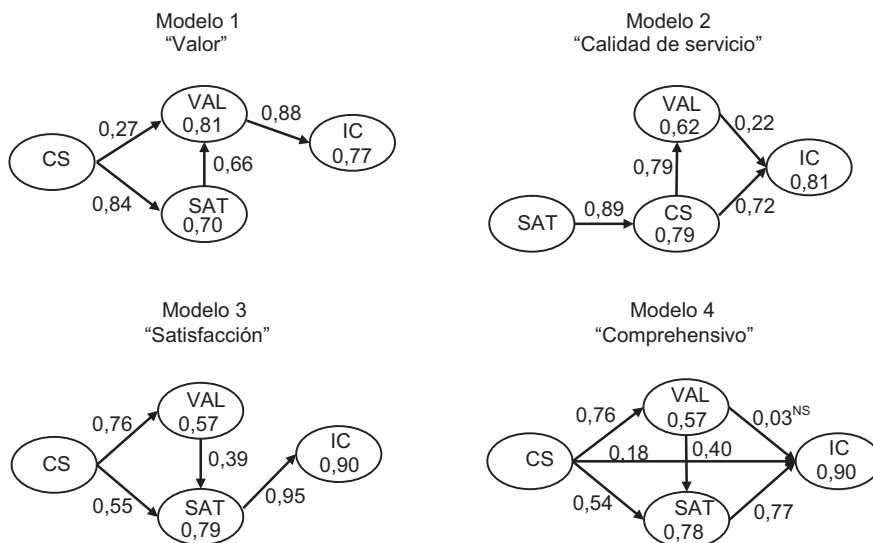
3.4. Comparación de modelos alternativos de evaluación del servicio

Con los datos muestrales se compararon cuatro modelos de evaluación del servicio, utilizando la técnica estadística de modelos de estructuras de covarianza (MEC)⁴, los cuales son mostrados en la Figura 4. Los modelos investigados son similares a los presentados por Brady *et al.* (2005), y han sido denominados de la misma manera. La diferencia es que Brady *et al.* (2005) incluyeron en los modelos al sacrificio, como antecedente del valor percibido. En esta investigación no se incluyó al sacrificio, ya que los ítems del valor percibido del servicio de clases fueron diseñados de tal forma que el sacrificio esté incluido en el valor. Para la modelación de estructuras de covarianza se

⁴ Siguiendo a Long (1983), los MEC intentan explicar las relaciones entre un conjunto de variables observadas basándose en las relaciones de un número más pequeño de variables latentes (constructos), caracterizando dichas relaciones mediante las covarianzas de las variables observadas. Todo modelo de estructuras de covarianza, se descompone en dos: el componente estructural, que incluye las relaciones entre los factores latentes, y el componente de medida, donde cada factor latente se modeliza como un factor común que subyace bajo una serie de variables observadas.

utilizó el método de máxima verosimilitud (ML). Se usó el programa estadístico AMOS-SPSS para la generación de los resultados de los MEC.

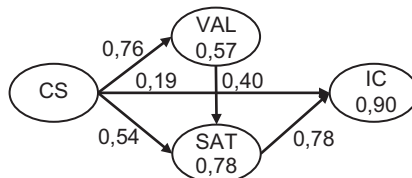
Figura 4
Resultados estandarizados de los modelos investigados



Para lograr una mayor contundencia visual en la comparación de los modelos, en la Figura 4 se omitieron los componentes de medida de cada modelo. En ese sentido, se muestran las cargas factoriales estandarizadas de las relaciones entre constructos, es decir los componentes estructurales. También se muestran los valores de R^2 (correlaciones múltiples cuadradas), que se encuentran encerrados en los círculos de cada constructo.

Una vez realizadas las pruebas t-Student de significancia estadística para todas las relaciones en cada uno de los modelos, se verificó que todas las relaciones fueron significativas al nivel $p < 0,01$, excepto para el path VAL – IC del modelo "comprehensivo", que mostró que la fuerza de la relación no era significativa-NS (con un valor p de 0,518). Por este motivo, el modelo comprensivo se reespecificó eliminando esta relación (Ver Figura 5).

Figura 5
Resultados estandarizados del modelo “comprehensivo” reespecificado



Para encontrar el modelo más idóneo, se compararon los siguientes aspectos:

- Índices de bondad de ajuste del modelo MEC.
- Correlaciones múltiples cuadradas (R^2), para observar el poder predictivo.

La Tabla 6 muestra los índices de bondad de ajuste de los cuatro modelos.

Tabla 6
Índices de bondad de ajuste de los modelos comparados

Índices de ajuste		Modelos					
Grupo	Sigla	Indepen- diente	Valor	Calidad de servicio	Satisfac- ción	Compre- hensivo	Comprehensive reespecificado
Chi- cuadrado	χ^2	6631,519 (136 gl)	634,565 (115 gl)	589, 000 (115 gl)	409,002 (115 gl)	395,162 (113 gl)	395,579 (114 gl)
Índices compara- tivos de ajuste	NFI	0,000	0,904	0,911	0,938	0,940	0,940
	TLI	0,000	0,905	0,914	0,946	0,948	0,948
	CFI	0,000	0,920	0,927	0,955	0,957	0,957
	IFI	0,000	0,920	0,927	0,955	0,957	0,957
Índices de proporción de varianza	GFI	0,111	0,792	0,813	0,864	0,867	0,867
	AGFI	0,000	0,723	0,751	0,819	0,820	0,821
Índices de grado de parsimonia	AIC	6665,519	710,565	665,000	485,002	475,162	473,579
	CAIC	6745,484	669,309	843,744	663,746	663,313	657,027

Índices basados en residuos	RMR	1,419	0,169	0,140	0,082	0,074	0,074
	RMSEA	0,400	0,123	0,117	0,092	0,091	0,091

El modelo independiente es aquel en que ninguna relación entre los constructos es significativa. Se considera que un modelo tiene mejor ajuste cuando el índice chi-cuadrado tiene valores cada vez menores, los índices comparativos de ajuste y de proporción de la varianza son más cercanos a 1, los índices de parsimonia tienen valores cada vez menores y los índices basados en residuos son menores a 0,08.

Como se puede observar el modelo comprehensivo reespecificado es el que tiene mayor ajuste, seguido muy de cerca por el modelo comprehensivo y el de la satisfacción. Modelos con menos ajuste son los de la calidad de servicio y por último el modelo del valor. La diferencia entre el modelo comprehensivo con el comprehensivo reespecificado está en los índices de grado de parsimonia, ya que el reespecificado es más sencillo que el primero.

En la Tabla 7 se muestran las correlaciones múltiples cuadradas de las intenciones de comportamiento de los cuatro modelos.

Tabla 7
Correlaciones múltiples cuadradas (R^2) de los constructos que forman parte de los modelos comparados

Constructor	Modelos				
	Valor	Satisfacción	Calidad de servicio	Comprehensivo	Comprehensivo reespecificado
CS	0,00	0,00	0,79	0,00	0,00
VAL	0,81	0,57	0,62	0,57	0,57
SAT	0,70	0,79	0,00	0,77	0,78
IC	0,77	0,90	0,81	0,90	0,90

Se puede observar que el poder predictivo de los constructos antecedentes sobre las intenciones de comportamiento es similar en los modelos de la satisfacción, comprensivo y comprensivo reespecificado, con un valor de 0,90. Esto indica por ejemplo para el modelo comprensivo que conjuntamente, la calidad de servicio, el valor percibido y la satisfacción explican el 90% de las intenciones de comportamiento de postclase.

4. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Se ha establecido en esta investigación que el modelo “comprensivo reespecificado” es el que tiene mejores índices de ajuste comparados a los de los otros modelos y tiene un poder predictivo bastante elevado de aproximadamente el 90%.

El modelo comprensivo reespecificado es el mejor de entre los probados para el servicio de clases en la UPB, en el contexto de la Educación Superior. El análisis de los resultados de la Figura 5 es el siguiente: La satisfacción (SAT) tuvo un mayor efecto (0,78) sobre las intenciones de comportamiento (IC) que la calidad de servicio (CS) (0,19). El valor percibido (VAL) no tuvo un efecto significativo directo sobre las intenciones de comportamiento (IC). El efecto indirecto de la calidad de servicio (CS) sobre las intenciones de comportamiento (IC) a través de la satisfacción (SAT) ($0,54 \times 0,78 = 0,42$) fue mayor que el efecto directo (0,19). El efecto indirecto del valor percibido (VAL) sobre las intenciones de comportamiento (IC) a través de la satisfacción (SAT) fue menor ($0,40 \times 0,78 = 0,31$) que el efecto indirecto de la calidad de servicio (0,42). La calidad de servicio (CS) tuvo un mayor efecto sobre el valor (VAL) (0,76) que sobre la satisfacción (SAT) (0,54). Se puede concluir que la satisfacción (SAT) tuvo un rol mediador importante con respecto a la calidad de servicio (CS) y el valor (VAL) sobre las intenciones de comportamiento (IC).

Si se interpretan la dirección e intensidad de las relaciones halladas en el modelo, se puede decir que los estudiantes de la UPB forman sus intenciones de comportamiento de postclase mediante el siguiente mecanismo: evalúan la calidad de servicio de clases mediante juicios cognitivos, que dan como resultado juicios afectivos de satisfacción, los cuales dan lugar a sus intenciones de comportamiento de postclase. La satisfacción es un poderoso mediador entre

la calidad de servicio de clases sobre las intenciones de comportamiento de postclase. Sin embargo, los estudiantes también recurren a juicios cognitivos para formar sus intenciones de postclase, sin intervención de juicios afectivos, pero en menor medida. Por último el valor percibido del servicio de clases no influye directamente en las intenciones de comportamiento de postclase, sino indirectamente a través de la satisfacción. Este último resultado difiere al encontrado por Brady *et al.* (2005) y deberá ser comprobado con otros estudios empíricos.

5. IMPLICACIONES PARA LA GESTIÓN

El conocimiento del mecanismo por el cual el alumno forma sus intenciones de comportamiento postclase, es muy importante, ya que por medio de él se podrán realizar acciones específicas para el mejoramiento y monitoreo de varios aspectos de la clase, así como para la evaluación del desempeño de los docentes.

Primero, todo programa que se lleve a cabo para el mejoramiento del desempeño docente o la calidad de servicio de una clase, deberá tener el objetivo final o el enfoque de aumentar el valor percibido del servicio y la satisfacción estudiantil, ya que esto llevará a que el alumno forme intenciones de comportamiento positivas después de pasar una clase: asistir a otro curso impartido por el docente, recomendarlo a sus compañeros para que pasen sus clases, decir cosas positivas del docente a sus compañeros, o decidir permanecer en la universidad hasta la conclusión de sus estudios.

Segundo, para lograr una mejor gestión académica no solo se deberá medir el desempeño docente o la calidad de servicio de una clase para obtener un diagnóstico adecuado de la efectividad de cualquier programa de mejoramiento, sino también se deberán medir el valor percibido del servicio de clases, la satisfacción estudiantil y las intenciones de postclase, ya que con ello se podrá realizar una predicción sobre el comportamiento del alumno después de pasar una clase. El beneficio de obtener estas mediciones se traducirá en la toma de decisiones más efectivas sobre varios aspectos académicos en base a las intenciones de postclase de los alumnos: permanencia del docente en la materia o en la universidad, mejorar las habilidades docentes para mejorar el servicio

de clases, establecer programas de capacitación específicos en áreas en el que el docente mostró falencias, establecer métodos, políticas y procedimientos en la clase para aumentar la satisfacción estudiantil, elevar o disminuir el nivel de complejidad de la materia, etc.

6. LIMITACIONES E INVESTIGACIÓN FUTURA

Los resultados de la investigación tienen falta de validez externa, y para probarla se deberán conducir investigaciones en otras Universidades del medio, o en otros países, en la misma industria de servicios (Educación Superior), y para el servicio específico de clases.

Un tema de investigación interesante es el de incluir en el modelo estructural comprehensivo los antecedentes de la calidad de servicio de clases (tangibles, confiabilidad, receptividad, empatía, seguridad y resultado) y/o los antecedentes del valor percibido (sacrificios, valor funcional, valor social, valor emocional, valor epistémico, etc.), a fin de observar los cambios en los valores de los paths con estas inclusiones. Por otro lado podría ser interesante estudiar cómo podrían afectar a la fuerza de las relaciones factores incontrolables como el comportamiento de grupo de los estudiantes en el aula, su desempeño, etc.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Anderson, E.W., y Fornell, C. (1994). "A customer satisfaction research prospectus", In R. T. Rust & R. L. Oliver (Eds.), *Service quality: New directions in theory and practice* (pp. 241–268). Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Babakus, E. y Boller, G.W. (1992). "An empirical assessment of the SERVQUAL scale", *Journal of Business Research*, 24 (3): 253-68.
- Banwet, D. K. y Datta, B. (2003). "A study of the effect of perceived lecture quality on post-lecture intentions", *Work Study*, 52 (5): 234-43.
- Bitner, M.J. y Hubert, A.R. (1994). "Encounter satisfaction versus overall satisfaction versus quality", en R.T. Rust y R.L. Oliver [ed]: *Service Quality: New Directions in Theory and Practice*, pp. 72-94. California: Sage.
- Boulding, W.; Kalra, A.; Staelin, R. y Zeithaml, V.A. (1993). "A dynamic process model of service quality: from expectations to behavioral intentions", *Journal of Marketing Research*, 30 (February): 7-27.
- Brady, M.K.; Knight, G.A.; Cronin, J. Jr.; Tomas G.; Hult, M. y Keillor, B.D. (2005): "Removing the contextual lens: a multinational, multi-setting comparison of service evaluation models", *Journal of Retailing*, 81 (3): 215–230.
- Brady, M.K.; Cronin, J.J.; Brand, R.R. (2002). "Performance-only measurement of service quality: a replication and extension", *Journal of Business Research*, 55: 17-31.
- Brady, M.K. y Robertson, C.J. (2001). "Searching for a consensus on the antecedent role of service quality and satisfaction: an exploratory cross-national study", *Journal of Business Research*, 51: 53-60.
- Carman, J.M. (1990). "Consumer perceptions of service quality: an assessment of the SERVQUAL dimensions", *Journal of Retailing*, 66 (1): 33-55.
- Caruana, A. (2002). "Service loyalty: The effects of service quality and the mediating role of customer satisfaction", *European Journal of Marketing*, 36 (7/8): 811-828.

- Cronin, J.J. Jr. y Taylor, S.A. (1994). "SERVPERF versus SERVQUAL: reconciling performance-based and perceptions-minus-expectations measurement of service quality", *Journal of Marketing*, 58 (1), January: 125-31.
- Cronin, J.J. y Taylor, S.A. (1992). "Measuring Service Quality: a reexamination y extension", *Journal of Marketing*, 56 (July): 55-68.
- Chen, Ching-Fu (2008). "Investigating structural relationships between service quality, perceived value, satisfaction, and behavioral intentions for air passengers: evidence from Taiwan", *Transportation Research, Part A* 42: 709–717.
- Choi, K-S; Cho, W-H; Lee S-; Lee, H.; Kim, Ch. (2004). "The relationships among quality, value, satisfaction and behavioral intention in health care provider choice: A South Korean study", *Journal of Business Research*, 57: 913-921.
- Dabholkar, P.A.; Sheperd, C.D. y Thorpe, D.I. (2000). "A comprehensive framework for service quality: an investigation of critical conceptual and measurement Issues through a longitudinal study", *Journal of Retailing*, 76 (2): 139-173.
- Dabholkar P.A. (1995). "Contingency framework for predicting causality between customer satisfaction and service quality", *Advances in Consumer Research*, 22: 101-8.
- Gale, B.T. (1994): "Managing customer value". The Free Press, New York, NY.
- Gallarza, M. G., y Saura, I.G. (2006). "Value Dimensions, Perceived Value, Satisfaction and Loyalty: An Investigation of University Students' Travel Behaviour", *Tourism Management*, 27:437–452.
- Giese, J. y Cote, J. (2000). "Defining customer satisfaction", *Academy of Marketing Science Review*, available at: www.amsreview.org/amsrev/theory/giese00-01.html.
- Green, S. y Boshoff, C. (2002). "An empirical assessment of the relationships between service quality, satisfaction and value; a tourism study", *Management Dynamics*, 11(3): 2-16.

Gremler, D.D. y Brown, S.W. (1996). "Service loyalty: its nature, importance and implications", in Edvarsson, B. Brown, S.W. Johnston, R. and Scheuing, E.E. (Eds), *Proceedings American Marketing Association*, pp. 171-80.

Grönroos, C. (1984). "A service quality model and its marketing implications", *European Journal of Marketing*, 18 (4): 36-44.

Grönroos, C. (1982). "Strategic management and Marketing in the Service Sector", Helsingfors: Swedish School of Economics and Business Administration.

Heskett, J.L.; Jones, T.O.; Loveman, G.W.; Sasser, E.W., Jr. y Schlesinger, L.A. (1994). "Putting the service-profit chain to work", *Harvard Business Review*, 72 (2): 164-174.

Huitt, W. (1997). "The SCANS report revisited". Paper presented at the Fifth Annual Gulf South Business and Vocational Education Conference, Valdosta State University, Valdosta, GA, 18 April (revisited October 1999).

Huitt, W (1995). "*A systems Model of the reaching/Learning Process*", College of Education, Valdosta State University, Valdosta, GA.

Iglesias, M. y Guillen, M. (2004). "Perceived quality and Price: their impact on the satisfaction of restaurant customers", *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 16 (6): 373-379.

Lehtinen, U. y Lehtinen, J.R. (1982). "Service quality: a study of quality dimensions", unpublished working paper, Helsinki: Service Management Institute, Finland OT.

Long, J.S. (1983): "Covariance structure models: an introduction to LISREL", *Sage University Paper Series on Quantitative Applications in the Social Sciences*, n° 07-034, Newbury Park, CA: Sage.

Mittal, V. y Kamakura, W. (2001). "Satisfaction, repurchase intent, and repurchase behavior: investigating the moderating effect of customer characteristics", *Journal of Marketing Research*, 38 (February): 131-42.

Oh, H. (2000). "Diner's perceptions of quality, value, and satisfaction: a practical viewpoint", *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, (June): 58-66.

Oh, H. (1999). "Service quality, customer satisfaction and customer value: a holistic perspective", *International Journal of Hospitality Management*, 18: 67-82.

Oliver, R. (1981). "Measurement and Evaluation of Satisfaction Process in Retail Settings," *Journal of Retailing*, 57 (Fall): 25-48.

Olorunniwo, F. y Hsu, M.K. (2006). "A typology analysis of service quality, customer satisfaction and behavioral intentions in mass services", *Managing Service Quality*, Vol. 16 (2): 106-123.

Olsen, S.O. (2002). "Comparative evaluation and the relationship between quality, satisfaction, and repurchase loyalty", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 30 (3): 240-9.

Parasuraman, A., y Grewal, D. (2000). "Serving customers and consumers effectively in the twenty-first century: A conceptual framework and overview", *Journal of the Academy of Marketing Science*, 28(1): 9-16.

Parasuraman, A.; Zeithaml, V.A. y Berry, L.L. (1994). "Reassessment of expectations as a comparison standard in measuring service quality: Implications for further research", *Journal of Marketing*, 58 (1), January: 111-24.

Parasuraman, A.; Zeithaml, V.A. y Berry, L.L. (1991). "Refinement and reassessment of the SERVQUAL scale", *Journal of Retailing*, 67 (4): 420-50.

Parasuraman, A.; Zeithaml, V.A. y Berry, L.L. (1988). "SERVQUAL: a multiple-item scale for measuring consumer perceptions of service quality", *Journal of Retailing*, 64 (1): 12-40.

Parasuraman, A.; Zeithaml, V.A. y Berry, L.L. (1985). "A conceptual model of service quality and its implications for future research", *Journal of Marketing*, 49 (4): 41-50.

Petrick, J.F. (2002). “Development of a Multi-Dimensional Scale for Measuring the Perceived Value of a Service”, *Journal of Leisure Research*, 34 (2): 119-134.

Petrick, J. F., S. J. Backman, y Bixler, R. (1999). “An Investigation of Selected Factors Effect on Golfer Satisfaction and Perceived Value”, *Journal of Park and Recreation Administration*, 17 (1): 40–59.

Rust, R.T. y Oliver, R.L. (1994). “Service quality: insights and managerial implications from the frontier”. In *Service Quality: New Directions in Theory and Practice*, Roland T. Rust and Richard L. Oliver, eds. Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1-19.

Rust, R.T. y Zahorik, A.J. (1993). “Customer satisfaction, customer retention, and market share”, *Journal of Retailing*, 69 (2): 193-215.

Sheth, J. N., B. I. Newman, y B. L. Gross. (1991). “Consumption Values and Market Choice”. Cincinnati, OH: South Western Publishing.

Sirohi, N., McLaughlin, E.W., y Wittink, D.R. (1998). “A model of consumer perceptions and store loyalty intentions for a supermarket retailer”, *Journal of Retailing*, 74 (2): 223–245.

Spreng, R.A. y Mackoy, R.D. (1996). “An empirical examination of a model of perceived service quality and satisfaction”, *Journal of Retailing*, 72: 201-14.

Spreng, R.A. y Singh, A.K. (1993). “An empirical assessment of the SERVQUAL scale and the relationship between service quality and satisfaction”, unpublished manuscript. Michigan State University, TN.

Sweeney, J. C., Soutar, G. N., y Johnson, L. W. (1999). “The role of perceived risk in the quality-value relationship: a study in a retail environment”, *Journal of Retailing*, 75 (1): 77–105.

Tam, J.L.M. (2004). “Customer Satisfaction, Service Quality and Perceived Value: An Integrative Model”, *Journal of Marketing Management*, 20: 897-917.

Uriel, E. y Aldás, J. (2005): “Análisis multivariante aplicado”. Thomson (ed.), Madrid, España.

Wang, Y. y Lo H-P. (2002). “Service quality, customer satisfaction and behavior intentions“, *Info* 4 (6): 50-60.

Westbrook, R.A. y Oliver, R.L. (1991). “The dimensionality of consumption emotion patterns and consumer satisfaction”, *Journal of Consumer Research*, 18 (June): 84-91.

Zeithaml, V.A.; Berry, L.L. y Parasuraman, A. (1996). “The behavioral consequences of service quality”, *Journal of Marketing*, 60 (2): 31-46.

Zeithaml, V.A. (1988). “Consumer perceptions of price, quality, and value: a means-end model and synthesis of evidence”, *Journal of Marketing*, 52 (July): 2-22.

Zeithaml, V.A. (1987). “Defining and relating price, perceived quality, and perceived value”. Report No. 87-101, Cambridge, MA: Marketing Science Institute.

CAMBIO Y MODERNIZACION DE LA FORMACION DEL ECONOMISTA

ROBERTO VALDIVIESO

RESUMEN

Es la presentación de una propuesta de transformación de la estructura de organización y manejo correspondiente a la formación del Economista (Administrador y Auditor) como una alternativa a ser adoptada en las diferentes Facultades de la Universidad Mayor de San Simón a fin de conformar un Sistema de Educación Superior. Esta transformación consiste en pasar de la formación general a una formación especial o formación en las partes de una disciplina, superando contenidos referidos a una conformación urbana profesional para abordar al menos caracteres regionales, conforme capacidades que permitan en el proceso de formación tener experiencias laborales, mediante la ampliación del espacio de la autonomía universitaria a través de la acción dinamizada del aprendizaje en las empresas locales asociadas a la Universidad. El nivel de Pregrado formado, en partes especiales de cada disciplina, permite conformar espacios para la prosecución de la formación Superior al nivel de Maestrías y Doctorado.

La estructura del Sistema Universitario a presentarse responde a los objetivos de una Universidad descentralizada, graduación con un informe técnico-académico de carácter interdisciplinario, posibilidad de trabajo al concluir los estudios y ampliación del servicio de extensión social de la Universidad en el espacio del sistema de producción regional. Atiende nuevas demandas de profesionalización y conforma una Universidad del pueblo, para el pueblo y con el pueblo.

Palabras claves: Formación General, Formación Especial, Departamento de Disciplina Dinámica, Sistema de Educación Superior.

INTRODUCCION

El presente proyecto pretende delinear los aspectos necesarios que requiere encarar la formación del Economista (Auditor y Administrador) en función al desarrollo de la disciplina y tomando en cuenta el ámbito de su objeto y método de análisis, en la resolución de problemas de la actividad económica concreta. Por lo tanto, en este intento, deben considerarse los cambios que se operan en el comportamiento de los actores económicos, el funcionamiento de los mercados y la adecuación de las economías en un contexto de globalización de acciones sociopolíticas facilitadas o complejizadas por la revolución de la información y el conocimiento, de manera que, tales cambios, sean incorporados en la curricula de la Carrera y en el contenido de las materias.

2. LAS CONDICIONES DEL MERCADO

El comportamiento de la Economía Regional y Nacional ha sufrido importantes cambios en su estructura y función, no solo por los efectos del decreto 21060 que liberalizó las fuerzas del mercado, transformando el país de un Estado Nacional en un Estado Empresa, sino también por los efectos de los cambios estructurales que devinieron de la Descentralización Administrativa y la Participación Popular. En este sentido, a lado de una economía individual y de mercado funcionan economías comunitarias y de intercambio. Por otra parte, la producción de bienes y servicios deviene no solo del funcionamiento de empresas formales sustentadas generalmente por grandes inversiones que buscan generar excedentes para procesos de acumulación y especulación, sino también por la contribución de empresas informales conformadas por microempresas marginales urbanas y rurales que frente al desempleo producido por las empresas formales asumen el autoempleo con el propósito de generar retornos que permitan la sobrevivencia de su actividad productiva.

La satisfacción de las necesidades de los diferentes grupos socioeconómicos de la población nacional e internacional se efectúa por la actividad de estos dos grandes sectores productivos. En Cochabamba, la producción de bienes y servicios provienen del sector de la agricultura, la agroindustria y la textil con alto índice de conformación empresarial de tipo informal. La energía eléctrica, gas y petróleo, siderurgia son cubiertas por

grandes empresas formales con la particularidad de soportar la actividad de empresas familiares de producción múltiple y heterogénea. Ambas formas de organización productiva enfrentan de diversa manera las formas de financiar sus actividades. Las empresas formales con créditos sistematizados e integrales y los informales con créditos que implican un carácter asistencial, no permanente y coyuntural. En general, ambas formas de organización de la producción enfrentan diversos y complejos problemas de financiamiento sea de fuente privada o pública.

La Descentralización Política de la Administración del Estado y la Participación Popular han promovido, por una parte cambios en el comportamiento de los actores económicos públicos y privados, por otra parte, un mayor movimiento de inversiones regionales en Capital Social Básico han transformado los procesos productivos de las empresas formales e informales, generando mayores rendimientos en la producción; asimismo, la introducción de tecnologías más productivas, complejos procesos de distribución, consumo y circulación de bienes y servicios e innovación de sistemas de abastecimiento pasando de ferias centrales, a ferias barriales y la emergencia de supermercados han generado cambios en la estructura económica regional.

Estos cambios en la organización de la producción y el consumo derivados de las nuevas exigencias mercantiles, cambios tecnológicos y la de los nuevos niveles de progreso económico social, asociados a los cambios políticos que se operan en el país, requiere de recursos humanos preparados, en forma especial, en Economía, Administración y Auditoría que sin perder sus nexos interdisciplinarios sean capacitados para un desempeño profesional que resuelva integralmente los problemas de producción-consumo, de organización de negocios mercantiles y de intercambio, financiamiento de actividades productivas y la gestión productiva pública.

3. LA POBLACION UNIVERSITARIA.

En los últimos 30 años, la Población Universitaria, ha sufrido un crecimiento acelerado y una transformación en su composición por un proceso de feminización y mayor participación estudiantil de origen rural generando un crecimiento relativamente importante en la formación médica y tecnológica,

un hipercrecimiento en Derecho y Auditoría. Por otra parte se ha producido una democratización en la Matrícula Universitaria puesto que se ha facilitado el ingreso estudiantil no solo de familias de ingresos altos y de origen urbano, sino también, se ha dado acceso a estudiantes de ingresos medios y bajos provenientes de grupos de población correspondientes a centros periurbanos, provinciales y comunales.

Esta Población Universitaria proviene en forma directa de familias que dependen de un empleo generado en empresas formales y la mayor parte de familias con empleos creados por microempresas urbanas y rurales.

Los conocimientos, que requiere una población universitaria heterogénea en sus intereses, deben conformar una formación académica que responda: a la resolución de problemas según las bases culturales de la organización de la producción que conforman directa o indirectamente, a la planificación de acciones productivas a corto y largo plazo y adecuarse a las exigencias temporales del mercado globalizado insertándose en él con actividades de producción eficiente que permita la infraestructura económica y social existente, Esto es posible, si esos retos se enfrentan con las posibilidades de desempeño profesional adecuado cubiertos en su proceso de formación.

4. EL PROBLEMA ACADEMICO.

La actual estructura de la Universidad, para alcanzar fines y objetivos de integración de intereses, modernización y bases de formación con excelencia y calidad académica, debe superar múltiples problemas de funcionamiento e infraestructura, tales como: superar el hacinamiento estudiantil, resolver la excesiva carga de profesionalización generalizante a fin de evitar el desempleo profesional, recuperar espacios de investigación y tuición en la enseñanza universitaria, evitar la retención estudiantil, agilizar la selección alternativa de formación profesional adecuándola a los intereses de los estudiantes, conformar una diversificación curricular en respuesta a la problemática que enfrentan los centros de producción y consumo de los que provienen los estudiantes.

En suma, la Universidad está en la obligación de generar su Sistema de Enseñanza Académica con conocimientos, que: faciliten las posibilidades de

transformación socioeconómica de las diferentes realidades productivas urbano rurales, permitan comprometerse social y políticamente con cambios que faciliten el desarrollo de procesos de autonomía económica regional y nacional en un amplio espacio de relaciones de interdependencia y complementariedad de actividades ligadas a la producción, circulación y distribución de bienes materiales, respondan a necesidades de integrar mercados e procesos de intercambio, adecuen el cambio social y político a las posibilidades de un progreso científico y tecnológico que permita mejores niveles de calidad de vida.

5. LA FORMACION DEL ECONOMISTA.

Se entiende que el Economista (Administrador, Auditor) concibe su disciplina con contenidos de carácter objetivo (Economía de la Producción) y subjetivo (Economía del consumo). Por otra parte está convencido que la Economía (Administración, Auditoría) es Ciencia Aplicada que se dedica a determinar cómo utilizar los recursos de la naturaleza definiendo su factibilidad económica, aportando con criterios que definen si la actividad es financieramente rentable. Esta determinación, por supuesto, es subsiguiente a la que efectúan los Ingenieros de la Sociedad ocupados de la factibilidad técnica del quehacer con los recursos que proporciona la naturaleza, cuyo conocimiento es recogido por los descubridores de hechos tecnológicos y de los científicos puros.

La Universidad, por su misión, busca conservar, desarrollar y promover la cultura del hombre. La Universidad, en un proceso de globalización debe enfrentarse a la dinámica de los cambios económicos, sociales y tecnológicos desde la perspectiva de superar espacios de acción estancos, ampliando sus bases de acción con carácter regional, nacional con el objetivo de que la formación de los recursos humanos sea de tipo integral aprovechando los resultados de la revolución tecnológica y de la información. En esta perspectiva, la formación moderna del Economista debe trascender los conocimientos generales preocupándose en los aspectos concretos de los conocimientos especiales que permitan resolver los problemas de la producción de bienes materiales, las decisiones de consumo, su financiamiento en un proceso de acción privada y gestión pública.

5.1. Las Carreras

La Carrera de Economista, se ocupa de formar a los estudiantes en el Campo y Método de la Economía como disciplina de dimensiones generales (Economista General). Los espacios de producción del mercado de bienes y servicios, se han ampliado y diversificado, tanto por la actividad de las empresas formales con tecnología sofisticada y automatizada, como por la inserción de microempresas, que colocan sus producción en nichos de mercados cada vez más amplios y aceptados por su producción orgánica, especialmente en mercados externos y por la particularidad de financiar la mayor parte de sus proyectos de inversión con financiamiento que emerge de sus propias peculiaridades de relaciones de cooperación y reciprocidad. Estas acciones productivas generan nuevos espacios de empleo y diversificación productiva ampliando las posibilidades de consumo. Las obras de Capital Social Básico que normalmente beneficiaban a centros urbanos para crear ambientes favorables para la inversión empresarial de carácter industrial, en los últimos 20 años están dirigidas a soportar la producción rural, han acelerado en cantidad y calidad la creación de centros de producción agropecuaria coadyuvados por la descentralización política del Estado y la participación popular. Por otra parte, Entidades Financieras Privadas y las que soportan diversas ONGs han desarrollado diversas técnicas y mecanismos de financiamiento para la producción y venta de bienes agroindustriales de origen rural sin perjudicar los movimientos mercantiles de las empresas formales.

Incorporar estas transformaciones en la estructura y función del Sistema de Producción que integra esfuerzos urbanos rurales en nuevas formas de desarrollo económico, requiere una respuesta universitaria que implica un cambio en el sentido de hacer un Economista: **pasar de un carácter de formación general o unidisciplinaria a uno de formación especial o interdisciplinaria**. En esta perspectiva, la formación especial debe responder, desde la Economía Objetiva, a estudiar las tendencias de la producción y el cambio tecnológico manifestadas en la experiencia real de empresas formales e informales y los nexos existentes entre las diversas Ingenierías y la Economía para la resolución de sus problemas (nexo entre factibilidad técnica y factibilidad económica); desde la Economía Subjetiva, estudiar el

funcionamiento de los mercados y los negocios a realizarse en el proceso de interdependencia entre el productor y el consumidor a nivel local, nacional o internacional (como se toman decisiones en el proceso de circulación y consumo de bienes), privilegiando las relaciones de la Economía con las Disciplinas encargadas de la distribución de bienes desde los centros de producción hacia los de consumo: desde las condiciones para la circulación de bienes, es imprescindible estudiar las capacidades de financiamiento de la producción y el consumo, así como, las técnicas y mecanismos que permiten ampliar las bases de la producción y el consumo de nuevos bienes y servicios (financiamiento del desarrollo productivo y mecanismos que viabilicen su consumo); finalmente, cubierto el análisis microeconómico de la producción y el cambio, es importante concebir la formación del Economista, desde un punto de vista macroeconómico, a fin de estudiar los nexos entre las decisiones de producción y consumo privados con los procesos públicos de manera que puedan comprenderse las correspondencias productivas a largo plazo en procesos donde intervienen las Empresas Públicas (Municipios, Prefecturas y Gobierno) una vez para soportar las exigencias de la producción privada de bienes, otras veces para superar las fallas de mercado y otras veces para marcar nuevas fases de producción con la introducción de nuevos adelantos tecnológicos o considerar los aspectos de la revolución en la información y el conocimiento, especialmente en economías de carácter mixto. En consecuencia, las áreas de formación no general, sino especial del Economista (administrador, Auditor) deben ser:

1. Economía de la producción 2. Economía de Mercados y Negocios

3. Economía Financiera 4. Comercio internacional 5. Economía Pública

La Curricula correspondiente a cada una de estas Carreras de Formación Especial o en las partes de la Economía, deben elaborarse considerando dos etapas en su proceso: la primera etapa de formación General (tres años), con materias de la Economía General y la segunda de formación Especial (dos años) utilizando materias del área especial elegida y a las exigencias comunes de Práctica necesarias como requisito del Diploma Académico respectivo.

Las tres primeras Carreras (Producción, Mercados y Negocios, Financiera) tienen bases esencialmente Macroeconómicas, La de Comercio goza de las posibilidades de fuentes micro macroeconómicas y la Carrera de Economía Pública es básicamente Macroeconómica. El vencimiento de la primera etapa de la Carrera de Economista, permite, después de tres años de vencimiento y de la práctica correspondiente, optar el Grado Académico de Técnico Superior en Economía General. La segunda etapa, después de conformar conocimientos en materias de la Ciencia Económica combinadas en forma interdisciplinaria con materias de las disciplinas contables, administrativas, tecnológicas, sociológicas, políticas, financieras, psicológicas y la conclusión de prácticas se opta la Licenciatura respectiva. Una ilustración de los Contenidos de la Formación especial que se propone se sugiere a continuación.

5.1.1. Economía de producción.

Sus contenidos deberán referirse a Teorías Económicas de la Producción que concilien criterios de actividad mercantil y labores de cultura comunal a objeto de distinguir entre empresarialidades que buscan la acumulación o que respondan a criterios de supervivencia En ambos casos el economista deberá estar preocupado por resolver problemas de asignación de recursos con criterios técnicos económicos de producción agropecuaria e industrial en economías urbanas o rurales, comprender formas de producción y organización productiva: agroindustrias y recursos de la naturaleza, plan y gestión de productividad, diseños experimentales, control estadístico de calidad, eficiencia, competitividad y calidad total, modelos de decisión de la producción dinámica, sostenibilidad y medio ambiente.

5.1.2. Economía de Mercados y Negocios.

La previsión económica del funcionamiento mercantil y del intercambio de bienes se efectúa con teorías que exigen políticas y normas de negociación actual o futura. En este contexto, es necesario que la formación de habilidades, destrezas y desempeños estudiantiles se logren en base a conocimientos que parten de las teorías básicas de la formación de precios, resolución de problemas salariales, renta de la tierra, del interés y la ganancia en el ambiente de la empresa que acumula o en ámbitos de producción para el sustento de la familiar,

análisis estructural y funcional de mercados, dirección y política de negocios y ventas, comportamiento del consumidor, políticas de negocios en mercados nacionales e internacionales, manejo de las tecnologías de información, comercialización y formas de comercialización, gerencia de grandes y pequeñas empresas, negocios y tributación, negocios y globalización: mercados integrados, zonas francas y franquicias.

5.1.3. Economía Financiera.

Los ajustes estructurales provocan cambios en las formas de organización de la producción en su carácter privado o estatal, acompañado de cambios tecnológicos y de información. Esos cambios afectan las relaciones de producción y comercio. Esos procesos económicos están acompañados de cambio en las relaciones financieras y tributarias del proceso de producción y comercio. En estas perspectivas, el economista requiere en su formación considerar los cambios en las bases estratégicas del proceso y desarrollo productivo en su perspectiva financiera, estados contables, políticas de financiamiento para soportar producción de bienes en empresas formales e informales sean urbanas o rurales, decisiones de inversión, financiamiento y administración de la cartera, finanzas corporativas, gerencia de entidades financieras, políticas financieras y de tributación, finanzas públicas, finanzas internacionales.

5.1.4. Comercio Internacional

La satisfacción de necesidades bajo condiciones de autonomía es un paradigma de cada formación social constituida históricamente. En la realidad las necesidades se satisfacen mediante la complementariedad económica de los países. En ese contexto es importante formar competencias entre los estudiantes de economía con el propósito de que puedan establecer bases estructurales que permitan el cambio de bienes y servicios de manera que los íter cambiantes se beneficien mutuamente y puedan diferenciar de las que sostienen el intercambio desigual y combinado.. Comprender la necesidad de manejar estadísticas de comercio exterior, Establecer esquemas de intercambio por bloques de formación social común o según mercados homogéneos. Desarrollar condiciones para la integración de países que supere el intercambio de bienes

y servicios y se desarrollen bases de crecimiento y desarrollo económico y social e integrar sistemas bancarios, financieros y de imposición. Aplicar técnicas y procedimientos de comercio que sostienen empresas industriales para dar lugar al ingreso de pequeñas y medianas empresas de comercio. Desarrollar el intercambio entre pueblos.

5.1.5. Economía Pública.

La satisfacción de necesidades humanas no se logra solo con la producción de bienes privados, requiere también de la producción de bienes públicos, en consecuencia, es imprescindible comprender los problemas de la organización de la producción del sector público en el doble proceso de producción de bienes públicos y bienes que corresponden a la formación del Capital Social Básico que es esencial para la creación del ambiente que condiciona la actuación de los empresarios para la inversión que sostenga un proceso de desarrollo económico. De esta manera, en los Planes, Programas y Proyectos de inversión es posible compatibilizar las funciones y competencias del sector privado y del sector público nacional-regional, el papel de la descentralización en función de atender los objetivos del desarrollo humano y sostenible definidos de manera autónoma evitando los desarrollos urbano-rural no equitativos y en respuesta a la participación de las agrupaciones civiles.

Otro grupo de preocupaciones a considerar en esta formación del Economista es la articulación que debe existir en la capacidad de transformar poderes locales en poderes globales que supone resolver problemas relacionados con la Teoría Económica del Estado a fin de asignar recursos de manera que se alcancen no solo niveles de bienestar individual, sino también de bienestar social, concretar y definir paradigmas del desarrollo sectorial y global, resolver problemas ligados al funcionamiento institucional de las finanzas públicas y su descentralización, conformar mercados de capitales, regulación de mercados y de fuerzas laborales, política económica y social del desarrollo, planificación y gestión pública, proyectos sociales, comercio e integración, finanzas internacionales.

5.2. Departamento de Economía Dinámica.

La Carrera de Economía (Administración, Auditoría) al asumir este Plan, requerirá someterse a las necesidades de profesionales del mercado en respuesta a las exigencias que las empresas en sus diferentes conformaciones siguen para la producción de bienes y servicios, su permanente adecuación tecnológica y la evolución en las formas de organización productiva. Estos aspectos del funcionamiento del proceso productivo vinculado con su distribución, circulación y consumo deben registrarse en su forma científica en un **Departamento de Dinámica Económica**, encargada de definir globalmente la formación del Economista (administrador o auditor financiero) determinando los contenidos de las materias, las materias de su conformación curricular en base a las condiciones reales de la producción de bienes, del funcionamiento de mercados, de la regulación financiera, del intercambio comercial y de la participación del sector público.

Los conocimientos económicos locales, regionales o nacionales y su elaboración teórica efectuados en el Departamento de Dinámica Económica, deben adecuarse para la definición curricular de materias de la enseñanza especial o en áreas de la Economía en los **Laboratorios de Economía (Administración y Auditoría) Aplicada** de cada Carrera. Estos Laboratorios tienen la responsabilidad de actualizar contenidos de las materias, normalizar de manera dinámica la curricula en respuesta a nuevos problemas que surjan en la producción, el consumo, las finanzas o la administración del Estado. Por otra parte, son responsables de intercambiar experiencias de aprendizaje en el aula y fuera de ella, también de coordinar esfuerzos de empleo para el control de utilización del conocimiento adquirido en desempeños concretos en forma práctica, preparar en forma permanente a las empresas para la recepción de estudiantes que buscan un empleo que les permita graduarse resolviendo un problema concreto de dicha empresa.

En consecuencia, es competencia del Departamento de Economía, Administración y Auditoría dinámica y de sus respectivos Laboratorios dar normas y procedimientos a fin de que el proceso de aprendizaje responda al paradigma de Ser, Saber, Hacer y Decidir en los diferentes momentos y espacios

disciplinarios de cada formación profesional en sus diferentes niveles de aprehender la realidad respectiva.

5.3. De la Certificación de conocimientos urbanos e industriales a la certificación del conocimiento rural y agroindustrial.

El proceso de Democratización de la Matricula operada en los últimos 20 años dentro de la Universidad pública y su transformación de Universidad Estatal en Universidad pública promueve a que su función de acreditar conocimiento deje su práctica parcial de reconocer como conocimiento básico de formación profesional solo el registrado por cientistas con título académico que circula en centros educativos institucionalizados y pase, con un sentido más amplio, a comprometer su acción académica reconociendo conocimientos que quedan en la tradición oral con circulación rural para certificarlos y conformar bases que se usen en la formación de profesiones. Esta necesidad, en la actualidad, se ve reforzada por el alto porcentaje de estudiantes provenientes de sectores rurales que promueven pérdidas de mano de obra rural con efectos en la disminución de la producción agropecuaria y desempleo de profesionales en los centros urbanos, enfrentan costos de estudio no abordables y soportan bajos niveles de vida en los periodos de asistencia universitaria.

Es una obligación del tiempo actual que la Universidad Pública trascienda su condición urbana y se constituya en una Academia de la Región, no extendiendo sus Carreras actuales al sector rural, sino conformándolas, según las peculiaridades de sus problemas de producción, distribución, circulación y consumo de bienes articulado a los recursos de conocimientos obtenidos en su formación universitaria que le permitan resolver los problemas concretos de la sociedad en que viven.

En el contexto anterior, el Plan de formación del Economista que se propone, responde a estas exigencias. Sean problemas económicos rurales o urbanos, los economistas de la producción, de mercados y negocios, financiera, comercio exterior o economista público, responden a la necesidad de una Universidad Pública y Regional, como un medio de superar su carácter de ser una Universidad Oligárquica.

6. PROGRAMAS DE PRE Y POST GRADO.

Conservar, desarrollar y promover la cultura de enseñanza profesional es la labor de San Simón con el fin de formar los cuadros de recursos humanos en la región afirmando su carácter de liderar el manejo del conocimiento en forma integral superando los límites de las exigencias urbanas para consolidar y profundizar su vocación de servicio al pueblo.

Desde un punto de vista utilitario, la Universidad espera que el rendimiento de formación profesional amplia, permita la acumulación de arte, ciencia y tecnología. En este sentido, el Departamento de Dinámica Económica es responsable de definir, programar e implementar la curricula del Pre Grado, en forma interdependiente con las exigencias curriculares a nivel de Maestría y Doctorado en Economía de la Producción, de Mercados y Negocios, Financiera, Economía Internacional y Economía Pública, según las etapas que la Universidad prevea para pasar de ser una Universidad Urbana e Industrial a una Universidad Regional que integre lo agrícola y agroindustrial en las posibilidades de profesionalización, pase a ser Académica y deje se confundirse con intereses mercantiles, coordine los fines y los resultados de los esfuerzos de graduar Técnicos Medios, Superiores, Licenciados, Maestros y Doctores en un continuo de información y conocimiento en respuesta a los problemas económicos sociales existentes en nuestra realidad regional , nacional e internacional. Esta es la posibilidad de que la Universidad Mayor de San Simón esté en condiciones de sostener, innovar y crear ciencia y tecnología adecuada a las exigencias productivas que respondan a un progreso económico y social.

7. NUEVA ORGANIZACIÓN ACADEMICA DE LA FACULTAD.

Al asumir el cambio La Carrera de Economía, las Carreras de Administración y Auditoria, por su naturaleza de hacer la Estadística de los Hechos Económicos y de asumir la decisión de utilizar la respuesta óptima en la resolución del Problema Económico de la Empresa Privada o Pública respectivamente, estarán en la perspectiva también de asumir el Plan de Cambio y Modernización de la formación de Administradores y Auditores en las áreas o partes correspondientes a la Producción, Mercados y Negocios, Financiera, Comercio Internacional y Administración o Auditoria Pública. En consecuencia,

el cambio de la Carrera de Economía implica un cambio de carácter Facultativo, con la posibilidad de que este Modelo pueda aplicarse a nivel Universitario y transformar su actual acción de formación subordinado por intereses urbanos, en una de responder a intereses regionales más amplios.

La aplicación de esta propuesta de cambio y modernización de la formación de estudiantes en Ciencias Económicas, corresponderá en el caso limitado a los miembros del Consejo de la Carrera de Economía y en su sentido amplio a los miembros del H. Consejo de la Facultad de Ciencias Económicas, cuyos miembros deberán ser elegidos según las normas existentes en la Universidad Mayor de San Simón.

El Departamento de Dinámica Económica se ocupa de organizar, planificar, dirigir, producir y coordinar la investigación extracurricular, llevar a cabo tareas de consultaría y asesoramiento para entidades empresariales del medio e instituciones gubernamentales, proponer el contenido de las materias y la oferta curricular. El Laboratorio de Economía Aplicada se ocupa de programar y planificar la investigación curricular, sistematizar la enseñanza-aprendizaje, en su carácter disciplinario e interdisciplinario, coordinar la aplicación de conocimiento en Aula y los centros de producción de bienes y servicios, programar la participación de los estudiantes en las diferentes actividades productivas de empresas privadas y públicas para la elaboración de trabajos técnico-académicos que les permita optar al Grado Académico respectivo..

La Dirección del Departamento de Dinámica Económica y de miembros que la compongan debe nombrarse mediante Concurso de Méritos y Examen de Competencia. Mediante concurso interno se nominará cada tres años al investigador docente encargado del Laboratorio de Economía Aplicada, La remoción de este personal solo podrá efectuarse mediante Exámenes de Oposición.

En esta nueva estructura orgánica de la Facultad, cada una de las Carreras tiene administración autónoma, y del punto de vista académico, al superar su condición unidisciplinaria, se convierten en interdependientes dentro de la disciplina y entre las disciplinas.

Finalmente, es importante destacar que la aplicación del modelo permite hacer comprender que la desconcentración universitaria, por mandato constitucional, no debe llevarse a cabo ya sea por extensión física o mediante la aplicación de Programas académicos en respuesta a necesidades regionales aplicados mediante coordinación interfacultativa (revela un carácter de prejuicio y discriminación), sino que debe efectuarse manteniendo la estructura orgánica y funciones que corresponden al modelo del Sistema de Educación Superior connotando la importancia de que los contenidos curriculares correspondientes a las diferentes Carreras de las distintas Facultades Universitarias, esten enriquecidos con los conocimientos específicos de cada realidad a fin de que las competencias adquiridas por los formados, permitan aplicarse en la resolución teórico-prácticas de los problemas a registrarse en cada realidad. Social, económica, política y cultural.

INCLUSIÓN SOCIAL Y ECONÓMICA DE LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CAMPESINAS DE COCHABAMBA

MIGUELINA LEIBSON Q.¹

RESUMEN

Las organizaciones económicas campesinas, son asociaciones de pequeños productores rurales, quienes se organizan para tener condiciones favorables para articularse al mercado. La cooperación internacional, entidades locales y nacionales, consideran que los emprendimientos de muchas OECAS² en Bolivia son exitosos por su sostenibilidad económica y financiera. A partir de esta apreciación, surgen interrogantes como por ejemplo, ¿las OECAS de Cochabamba también son emprendimientos exitosos, o más bien si dichas organizaciones son estrategias de inclusión social y económica para sus asociados?. El artículo reflexiona sobre el rol que desempeñan las OECAS y los efectos en sus asociados.

Palabras claves: OECAS, producción, mercados, inclusión social y económica.

¹ Socióloga. Investigadora del IESE.

² Organizaciones económicas campesinas (OECAS)

INTRODUCCIÓN

En Bolivia, existen organizaciones económicas campesinas, caracterizadas como emprendimientos exitosos debido a su sostenibilidad económica y financiera, apreciación vertida por la cooperación internacional (RURALTER, 2005) y entidades nacionales. Una mirada sobre las OECAS en Bolivia, revela que existen emprendimientos exitosos por el aprovechamiento de sus recursos agropecuarios para mejorar sus ingresos y generar nuevos empleos (Vásquez, 2010). Las OECAS más exitosas son ANAPQUI³, el CEIBO⁴ y AOPEB⁵, son agrupaciones de varias OECAS, como por ejemplo la AOPEB que aglutina y representa a 86 asociaciones (70000 socios) de pequeños productores por más de tres décadas; en el caso de ANAPQUI cuenta con 7 organizaciones regionales (aproximadamente 1260 socios) quienes han adquirido una capacidad de autogestión y sostenibilidad económica a lo largo de treinta años, y la AOPEB con un recorrido de más de tres décadas. A su vez, el CEIBO fundada hace treinta y seis años reúne a 850 socios. Estos emprendimientos caracterizados como exitosos, son el resultado de un trabajo de largo horizonte y van transitando el camino de la exportación con productos de calidad.

A partir de esta valoración, surgen interrogantes como por ejemplo, si las OECAS de Cochabamba también son emprendimientos exitosos y sostenibles económicamente, o son estrategias de inclusión social y económica para sus asociados?

El presente artículo tiene el propósito de reflexionar sobre el rol que tiene este tipo de organizaciones, y que favorece la inclusión social y económica sus socios. El mismo está elaborado en base a los resultados alcanzados por el proyecto “Organización del Trabajo en la OECAS del departamento de Cochabamba”, dirigido por el Centro de Estudios Universitarios (CESU) en alianza con el Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE), el Instituto de Investigaciones en Ciencias Sociales (INCISO) de la UMSS, junto a la ONG PUSISUYU, y el convenio con la Coordinadora de Integración Organizaciones

³ Asociación Nacional de Productores de Quinua

⁴ Cooperativa de Productores de Cacao

⁵ Asociación de Organizaciones de Productores Ecológicos de Bolivia

Económicas Campesinas de Cochabamba (CIOEC) y que contó con el apoyo de la DICyT⁶ y ASDI⁷.

En la citada investigación, el IESE estudio el ciclo económico productivo de las OECAS, considerado como el ámbito del proceso de producción, acopio, transformación y comercialización de productos de los pequeños productores campesinos, lo que permitió reportar sobre los procesos que siguen las OECAS en el desarrollo de su ciclo económico.

Las 12 OECAS objeto de estudio, están afiliadas a la CIOEC Cochabamba, caracterizadas por el tipo de producción y grado de consolidación en el que se hallaban. Estas organizaciones a lo largo de su creación coexisten con variaciones en su ciclo económico productivo, repercutiendo en la estabilidad y consolidación de la organización.

La metodología que se utilizó fue estudio del ciclo económico productivo; las técnicas aplicadas fueron talleres participativos, el cuestionario y la observación participativa. La población objeto de análisis fueron los miembros del directorio de cada OECA, el personal técnico y los socios de base.

De esta manera, el presente artículo efectúa una reflexión respecto de la influencia que tiene la organización económica campesina en los pequeños productores rurales.

2. LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS CAMPESINAS EN COCHABAMBA

En Bolivia, en las últimas décadas han surgido nuevas formas de organización de los pequeños productores rurales, muchas de ellas con iniciativas desde las bases y otras respaldadas por proyectos financiados por la cooperación internacional, estas son las llamadas OECAS (Organizaciones Económicas Campesinas) para actividades de producción, transformación y comercialización. Acción que se ha constituido en un modelo de organización alternativa de los pequeños productores, quienes están basados en tradiciones

⁶ Dirección de Investigación de Ciencia y Tecnología de la UMSS

⁷ Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo

y prácticas comunitarias, de donde las OECAS serían producto de la unión de sus necesidades.

El principal aporte de estas organizaciones se halla en su capacidad de generar empleo. Se estima que representan al menos el 20% de la población económicamente activa, con un aporte al PIB del 12%.⁸

Estas organizaciones que van en ascenso en Bolivia, cobran importancia en cuanto a que las mismas tienden a constituirse en nuevas alternativas de producción que coadyuvan a la reducción de la pobreza de los pequeños productores campesinos. En este contexto, surge la necesidad de conocer cómo funcionan las OECAS en el departamento de Cochabamba.

Las OECAS se definen como un conjunto de organizaciones bajo diferentes modalidades jurídicas, como ser cooperativas, CORACAS, asociaciones, empresas comunales entre las principales (CIOEC: 2010). Destacándose que se unen a partir de la identidad de ser organizaciones de familias campesinas, con acciones para alcanzar el mercado, actividad que les permitiría mejorar sus ingresos. Además, se dice que su finalidad es promover su autodesarrollo con identidad y equidad, postulado que se convierte en la filosofía de las OECAS. Según Cesar Soto (2005: 24), las OECAS son asociaciones de familias campesinas que persiguen fines económicos a partir de la producción de bienes primarios; agrupan a varias familias y por tanto no son empresas familiares.

Para la CIOEC, una OECA es considerada como “...un conjunto de personas, agrupadas en base a sus necesidades; bajo dos objetivos fundamentales: el objetivo social y el objetivo económico, para mejorar sus condiciones de vida en beneficio de las familias productoras. (CIOEC: 2010). Donde lo económico comprende mejorar los ingresos a través de su inserción en el mercado, y lo social promueve bienestar a través de servicios no económicos. Para María Julia Jiménez ex representante de la CIOEC Bolivia (2004), afirmaba que la OECA es:” una estrategia propia para la generación de

⁸ Ley de OECAS en La Razón del 2 de febrero de 2013. http://www.la-razon.com/opinion/editorial/Ley-Oecas_0_1772222784.html

ingresos, es crear sus propias empresas campesinas”. Por otra parte, Roberto Vilar (2002) a partir de un estudio para el SNV (Cooperación que trabaja con las OECAS en Bolivia), señala que las OECAS son organizaciones económicas y productivas que están conformadas por pequeños productores agropecuarios y artesanales que la asumen como una estrategia para fortalecer su estructura y capacidad de gestión, y así participar desde una mejor posición en el mercado.

Las OECAS analizadas son las siguientes y se describen en el cuadro 1 su actividad, número de socios y su ubicación geográfica en Cochabamba.

Cuadro 1
OECAS por rubro, relación de socios y ubicación

NOMBRE	RUBRO	SOCIOS	UBICACIÓN
1. AMLECO Asociación de Módulos Lecheros Cochabamba	Leche	260	Quillascollo, Vinto, Sipe Sipe
2. APARK Asociación de Productores Agroecológicos Regional Koari	Leche	190	Tiraque
3. APAM Asociación de Productores Apícolas Mizque	Miel	74	Mizque
4. CORACA AIQUILE Corporación Agropecuaria Económica Campesina Aiquile	Miel	210	Aiquile
5. CORACA PROTAL Corporación Agropecuaria Campesina de Productores de Totolima Altamachi	Miel	87	Maica Monte Totolima, Altamachi (Chapare)
6. APT Asociación Productores de Trigo	Trigo	260	Totora, Pojo, Yuraj Molino
7. APROLEC Asociación Productores Lecheros Colomi	Leche	56	Colomi
8. APAQI Asociación Productores Agropecuarios Qorimayu	Miel	84	Independencia
9. CAC - TIRAQUE Centro de Acopio y Comercialización Tiraque	Cereales tubérculos	437	Tiraque

NOMBRE	RUBRO	SOCIOS	UBICACIÓN
10. AMICAB Asociación Manejo Integral de Camélidos y Artesanías	Artesanías	50	Calientes, en Morochata
11. CATCOPA COMUVA Centro de Acopio Transformación Comercialización de Productos Agrícolas Coordinadora de Mujeres de Valle ALTO	Cereales Leguminosas	90	Punata, Cliza, Tarata, San Benito, Tolata
12. ORPACA Organización de Productores agropecuarios Calientes	Semilla de papa	72	Calientes, en Morochata

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas Proyecto Organización del Trabajo con OECAS 2012

Debido a que las OECAS tienen diferentes grados de consolidación, son categorizadas a través de una tipología que facilita el conocimiento de unas a otras, puesto que esta diferenciación contribuye a una comprensión del estado de las mismas. De acuerdo con Antezana (2010), existen tres tipologías de OECAS: embrionarias o de subsistencia, en crecimiento y consolidación, y las autogestionarias.

Las embrionarias, pertenecen a una etapa inicial de conformación, poseen personería jurídica, están en pleno proceso de organización. El valor agregado que otorgan a sus productos es básico y comercializan su producción a nivel local, a esta categoría pertenece APAQUI y AMICAB.

Las OECAS que se hallan en crecimiento y consolidación poseen una organización formal, pueden tener o hallarse gestionando el registro sanitario y se articulan al mercado local y nacional. Tienen reserva económica por los excedentes que logran generar, lo que no quiere decir que no dependan de recursos externos. Poseen infraestructura productiva y por ello los niveles de agregación de valor tienden a ser mayores. Antezana, (2010: 26). A esta tipología se inscriben las OECAS APAM, CATCOPA COMUVA, APROLEC, CAC TIRAQUE, ORPACA Y APARK.

Las autogestionarias son las que avanzan por sí mismas, tienen consolidada su organización, aplican mecanismos diferenciados de gestión empresarial, dirección y conducción institucional. Cumplen con exigencias de formalización

legal, comercial y ambiental. Cuentan con reservas económicas y sus productos tienen altos niveles de agregación de valor. Las OECAS de este nivel son AMLECO, CORACA PROTAL, CORACA AIQUILE y APT.

A partir de esta tipología, se infiere que ocho organizaciones se hallan en la etapa de crecimiento y consolidación, por ello reciben apoyo económico y técnico de la cooperación internacional mediante las gestiones que realiza la CIOEC Cochabamba, acciones que tienen la finalidad de contribuir a que estos emprendimientos tengan continuidad y sobre todo consoliden su articulación de manera sostenible con el mercado, camino necesario para alcanzar la autogestión.

3. PROCESO DE PRODUCCION DE LAS OECAS

El proceso productivo de las OECAS comprende al conjunto de operaciones que integra un ciclo económico: desde la producción, el acopio, la transformación y la comercialización. Se destacan por orden de importancia la producción de miel, leche, cereales/tubérculos y artesanías. El cuadro 2 describe a las OECAS productoras de miel.

Cuadro 2
OECAS productoras de miel

OECA	PRODUCCION	EQUIPAMIENTO /TRANSFORMACION	COMERCIALIZACION
APAM	Miel Socios poseen en promedio 5 cajas Producción 2010 1000 Kg	Insumos tecnológicos: Cajas modernas, decantador, caldero p/baño maría, balanza, filtro, refractómetro Envases con logotipo Productos: Miel, propóleos, cremas. Shampoo, caramelos	Mizque, Cochabamba, Tienda Kampesino La Paz Ferias ecológicas
CORACA AIQUILE	Miel 7000 a 8000 Kg Gestión 2010; 300kg/mes gestión 2011	Tecnología básica: Centrifugadora, decantadora, molinos, envasadora de miel Productos: miel, turronec c/ amaranto, propóleos, caramelos y pomadas curativas Envases con logotipo	Entregas mensuales de miel a Protal y tienda Kampesino; envases de 1y ½ kilo. Ventas en Ferias Ecológicas. Turronec: convenio desayuno escolar de Aiquile

OECA	PRODUCCION	EQUIPAMIENTO /TRANSFORMACION	COMERCIALIZACION
PROTAL	Acopio mensual de 3500 kilos de miel 500 Kilos de locoto en polvo por cosecha	Planta procesadora de miel y derivados, locoto en polvo, cereales, sazónadores. Procesamiento con tecnología de punta: hornos, molinos, balanzas, centrifugadoras, selladoras, de cantadores, conservadoras. Socios capacitados realizan el procesamiento	Propomiel, nutriapis, polen de flores, jalea real, propóleos, pastillas y wirawira, pomada de molle, locoto en polvo, ajo en polvo, sazónador. Tienda PROTAL Kampesino Ferias Subsidio lactancia (3000 kilos mes) Migrantes llevan locoto en polvo
APAQI	Socios proveen por cosecha 1000 kilos. Insumos: cajas modernas, máscaras, guantes	Tecnología básica: Decantador, balanza, recipientes (ollas, cedazo). Centrifugadora y bidones. Ocasionalmente, encargan a empresas elaboración de caramelos y propóleos.	Entrega a PROTAL 500kilos mes para subsidio de lactancia En ferias ecológicas, mercados, ferias de la CIOEC e Independencia, con ventas por cuenta propia

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas Proyecto E4, 2012.

APAM en la gestión 2011 se encontraba en etapa de reestructuración debido a la crisis que enfrentó por problemas a nivel organizativo y económico. Se dieron préstamos a los socios para incrementar la producción de miel, pero no repercutió como se esperaba y más bien bajaron los volúmenes de producción en relación a otros años. El rol de los socios de base al momento del estudio era de ser proveedores de materia prima. En el proceso productivo, se observó déficit de capacitación en la etapa de transformación, puesto que ingresaron nuevos socios que requerían nuevamente ser capacitados. En el 2011 el proyecto ISA⁹ daba apoyo mediante la asistencia técnica e insumos productivos, pero, a pesar de ello, el tiempo de dedicación a los apiarios es reducido debido a las múltiples actividades que tiene un pequeño productor, como se describe en el siguiente testimonio:

⁹ Proyecto Integrado de Seguridad Alimentaria

“...tengo 4 cajitas, no rinden bien por falta de preparación, porque yo no solo me dedico a esto, también tengo que producir cebolla, papa, trigo. Mi familia es numerosa. Si tuviera más cajas, me dedicaría solo a las abejas, pero no tengo recursos para comprar más. El proyecto ISA está dando barato, a ver si me dan y llego a tener 10 cajas y así me puedo dedicar más tiempo a las abejas. Con cada proyecto que empieza, hay que poner dinero, cuota y a mí no me alcanza para eso. De mis 4 cajas obtengo 48 kilos por cosecha, y con eso tengo un dinerito que es como un ahorro.”
(Severino G. 12/07/2011)

CORACA AIQUILE, también se hallaba en una etapa de recuperación, después de atravesar un periodo crítico por razones económicas y de déficit de liderazgo. En el año 2011, su prioridad fue la entrega de miel para el convenio con PROTAL¹⁰ en bruto y la restante era procesada en caramelos de propóleo, shampoo y ungüentos. Otra actividad, es el turrón de amaranto con destino al desayuno escolar por un convenio con su municipio y otros mercados. Debido a la crisis de la OECA se redujo la participación de los socios de base por lo cual, la directiva contrata servicios técnicos para el procesamiento y comercialización de sus productos.

APAQI, es la organización más joven del rubro de la miel. Se halla en etapa embrionaria y aún no cuenta con infraestructura propia. La producción de miel que obtienen es destinada al convenio con PROTAL. El rol del socio es el de proveedor de materia prima. La OECA ofrece apiarios con precio subvencionado, llegando a pagar el socio solamente el 30% del costo total del apiario. De acuerdo al presidente de la organización, la OECA requiere de:

“...estamos consolidando la asociación, pero nos falta más apoyo para cajas, guantes, botas, overoles y asistencia técnica. Los socios que les va bien, son los que tienen ya experiencia y más de 5 cajas, y los otros, no tienen recursos, estamos viendo de gestionar nuevamente a PROBONA, al municipio de Independencia que nos ponga en su POA y así beneficiar a los socios”. (Octavio Mejía 6/11/2011)

¹⁰ PROTAL acopia miel para entregar al subsidio materno infantil

PROTAL es la OECA más grande del rubro miel, posee una planta procesadora de miel y locoto en polvo con infraestructura propia situada en Apote – Quillacollo. También, es dueña de una casa para la comercialización de sus productos. Cuenta con registro sanitario, certificado de IBNORCA y el sello social. El crecimiento y consolidación de esta OECA es el resultado de gestiones y liderazgo de su directiva, que se observo a través del conocimiento que el IESE tiene de esta organización. Cabe hacer notar que su crecimiento estuvo siempre acompañado del apoyo de la cooperación internacional y de la CIOEC. Un logro de PROTAL que la ubica como autogestionaria es el convenio de entrega de miel para el subsidio de lactancia materna, beneficiando a 8000 madres que se encuentran en los departamentos de Oruro y Cochabamba, desde hace más de tres años.

En cuanto al rubro lechero el cuadro 3 detalla a las OECAS que trabajan en la producción de leche.

Cuadro 3
OECAS productoras de leche

OECA	PRODUCCION	EQUIPAMIENTO/ TRANSFORMACION	COMERCIALIZACION
AMLECO	Cada socio aporta 300 litros /día Acopio 31040 litros a la semana Acopio de afrecho, cáscara de soya	Silos de grano, molinos, tanques, envasadoras, tinas para queso, moldes, mezcladoras, conservadoras Queso fresco y aromatizado Bolos , yogurt y alimento balanceado	PIL ANDINA Tienda Kampesino Ferias Ecológicas Socio compran de AMLECO alimento para su ganado
APARK	Socios proveen 30 litros/día Producción hortalizas	Tecnología básica: cocina, ollas, refrigerador, conservadora, máquina envasadora Empaques c/logotipo 1400 bolsitas de 100cc por semana	Desayuno escolar
APROLEC	Procesa 120 litros de leche Socios c/u entrega de 5 a 8 litros. Acopio de Fresas y Guindas de acuerdo a la estación	Bolos de yogurt Mermeladas de frutas Licor de guindas Dulce de leche	Colomi Tienda Kampesino Ferias Ecológicas

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas Proyecto E4, 2012.

La organización APARK, conformada en su mayoría por mujeres, cuenta con infraestructura propia, producen yogurt y bolos de manera semi artesanal. Carecen de registro sanitario. A nivel productivo, requieren de mayores volúmenes de leche fresca; técnicamente confrontan problemas con la acidez del yogurt que elaboran, situación aún por resolver. El rol de los socios es el de proveer materia prima, por ello la OECA es un mercado seguro; la mayoría desconoce la etapa de procesamiento, por ello, se ha observado la necesidad de capacitación para las socias en la producción lechera y la transformación del yogurt. APARK, por otra parte, incursiona con el cultivo de hortalizas mediante la técnica del invernadero, emprendimiento que ha tropezado con heladas y sequías, limitando su producción. Nótese que la zona donde se ubica esta OECA, está a 3252 mm razón por la cual se ve afectada.

AMLECO es una organización autogestionaria, que ha logrado un mercado seguro para la leche fluida. El acopio se realiza en los módulos lecheros que poseen bajo normas de calidad, luego son recogidos por la empresa PIL ANDINA. Tienen sede propia, con una planta procesadora de alimentos balanceados para el ganado lechero, y elaboran queso y yogurt, con tecnología moderna, y se benefician con servicios veterinarios. Tienen un sistema de manejo contable y una planta administrativa que se encarga del funcionamiento de la organización. Los socios de base, expresaron conformidad con su organización:

“ ser socio de AMLECO me beneficia muy bien, puedo acceder a alimentos para mis vacas a buen precio y espero cada quincena para el pago por la leche que entrego, como si fuera mi sueldito, esto me da seguridad y estabilidad con mi familia. Además, cuando mis vacas se enferman, hay médico para curarlas, tenemos muy buena atención, por eso nuestra organización va hacia adelante”. (Rubén Gonzales, 31/03/2012)

APROLEC dedicada a la producción lechera, es una organización pequeña, el rendimiento diario de leche es de 5 a 8 litros por vaca, situación debida al tipo de ganado que es criollo y las condiciones climáticas de Colomi, zona más fría que el valle cochabambino. Son propietarios de una planta procesadora de lácteos con infraestructura y tecnología moderna para procesar diariamente 500 litros. Sin embargo, se transforman diariamente 120 litros de leche en yogurt, bolos y dulce de leche. En la temporada de frutas elaboran mermeladas de fresa y guinda.

La APT es una de las organizaciones antiguas, que en el pasado tuvo una época de auge con la producción de trigo. Posee trilladoras de grano y facilita el trillado a sus asociados. El rol del socio en el momento del estudio, era producir trigo a partir de la semilla que les daba EMAPA¹¹ de acuerdo al convenio establecido. Según nuestros entrevistados, en el pasado, la OECA acopiaba trigo, pagando un precio más alto que el del mercado para favorecer al socio. Actualmente, la APT acopia trigo para después transformarla en harina y derivados. Los subproductos que se obtienen son pan, galletas, paneton (en temporada navideña), refresco de linaza y api de maíz. La APT se encuentra en etapa de recuperación después de haber pasado momentos críticos a nivel organizativo y económico, razones que ocasiono la paralización temporal de sus actividades. El cuadro 4 describe a las OECAS dedicadas a la producción de cereales, hortalizas y tubérculos.

Cuadro 4
OECAS productoras de cereales, hortalizas y tubérculos

OECA	PRODUCCION	EQUIPAMIENTO / TRANSFORMACION	COMERCIALIZACION
APT Asociación Productores de Trigo	EMAPA entrega semilla de trigo a los socios Derivados de trigo, Linaza y Maíz	Tecnología moderna. Molino, amasadora, batidora, horno. Cocina, fermentadora, mezcladora. Harina integral y harina blanca. Panadería, galletas, paneton linaza instantánea	Ferias Ecológicas Ferias Urbanas Tienda Kampesino Mercado de Valle Hermoso
CATCOPA COMUVA Centro de Acopio Transformación Comercialización de Productos Agrícolas Coordi- nadora de Mujeres de Valle ALTO	Trigo y derivados: Tomate ecológico Acelga, brocolí Acopio de fruta y hierbas aromáticas	Tecnología básica: Molino, sartenes, ollas, cocina, balanza, fermentadora de pan, horno, amasadora. Verduras frescas empacadas. Mermelada casera. Fideos integrales, tallarines, pan integral Sazonador de cocina	Tienda Kampesino, ferias locales y nacionales. Servicio de almuerzos.

¹¹ Empresa de Apoyo a la Producción de Alimentos

OECA	PRODUCCION	EQUIPAMIENTO / TRANSFORMACION	COMERCIALIZACION
CAC - TIRAQUE Centro de Acopio y Comercialización Tiraque	Socios proveen materia prima de haba seca, papa y cebada. Acopian amaranto y quinua de otras OECAS	Tecnología básica: Cocina, ollas, fritadora eléctrica, empaque simple. 700 raciones de 100 gramos / día / etiquetas Multicereal: molino, balanza, Empaques de cartón con logotipo. Procesan 3500 raciones a la semana.	Desayuno escolar de habitas o papitas fritas Cuenta con un distribuidor
ORPACA Organización de Productores agropecuarios Calientes	Semilla de papa, fibra de lana y charque de llama	Semilla certificada Tecnología básica para charque: matadero, centro de producción y secador solar.	Quillacollo, ferias ecológicas y comunidades aledañas

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas Proyecto E4, 2012.

CATCOPA COMUVA es la Coordinadora de Mujeres del Valle Alto, organización conformada por mujeres líderes afiliadas al sindicato de sus comunidades y/o municipios. Su objetivo es promover la participación de la mujer en ámbitos privado y público (reivindicación de derechos, agencia ciudadana y otros). CATCOPA creó el brazo económico productivo llamado COMUVA para favorecer a sus integrantes. Cabe hacer notar, que COMUVA no es una asociación, es un brazo económico de los sindicatos agrarios del Valle Alto. No tienen sede propia, alquilan un local en la zona de Tolata. Para la producción de trigo, la OECA repartía semilla de trigo a las socias. En el momento del estudio, se dedicaban al acopio de trigo, hierbas aromáticas y hongos para procesarlos y darles valor agregado. La transformación es semi artesanal y está en relación con el período de cosecha del producto. Las socias de base, están encargadas del procesamiento a través un orden de rotación. Otra forma de promover sus productos es la de ofrecer servicios de almuerzo preparados por las afiliadas con insumos propios. CATCOPA COMUVA al momento de la entrevista se hallaba en una situación crítica y conflictiva por razones de orden económico y de ejercicio de poder, este hecho ha repercutido de manera negativa en cuanto al proceso productivo, el cual se encontraba circunstancialmente paralizado en tanto se resolvían dichos problemas.

ORPACA, dedicada a la producción de semilla certificada de papa. Cuenta con un centro de acopio de semilla, donde los socios entregan su producto y reciben el pago mediante el uso de un fondo rotativo¹². También, poseen un comité que comercializa en mercados de Quillacollo y Cochabamba. La certificación la obtuvieron de SEMPTA. En el año 2010 ORPACA comercializo 3600 quintales de semilla de papa. En cuanto a la producción de charque de llama, se produce por temporadas y es elaborado de manera semi artesanal, cuentan con infraestructura adecuada para derribar el ganado, no tienen registro sanitario, el manejo económico es precario. La principal limitación en el procesado del charque es su conservación hasta llegar al consumidor.

CAC –TIRAQUE posee infraestructura propia, su procesamiento es semi artesanal. Carecen de registro sanitario. Se dedican a la producción de tostado de haba crocante y papas fritas para el desayuno escolar. Las dificultades que enfrenta en el proceso productivo es la débil capacitación técnica y ausencia de registro sanitario e incremento del volumen de producción para abastecer nuevos mercados. El multicereal es un nuevo producto de la OECA con el propósito de llegar al desayuno escolar. El rol de los socios es el de proveer materia prima, que se constituye en un mercado seguro para los socios.

ORPACA dedicada a la producción de fibra de llama y prendas tejidas a mano. Son las mujeres las encargadas de confeccionar, chalinas, gorros, mantillas, calcetines, guantes y otros, no utilizan maquinaria alguna. Producen ovillos de colores naturales, lana finamente hilada. A pesar de que la producción de esta asociación alcanza mercados externos, las mismas, no se benefician con buenos precios, debido a que quienes exportan son intermediarios de manera informal, cuyo proceso productivo se detalla en el cuadro 5.

¹² Fondo rotativo, es un fondo de recursos económicos para financiar el pago de semillas al productor por adelantado, mientras se comercializa la misma.

Cuadro 5
OECAS productoras de artesanías

OECA	PRODUCCION	TRANSFORMACION	COMERCIALIZACION
AMICAB	No se pudo entrevistar ¹³	No se pudo entrevistar	No se pudo entrevistar
ORPACA	Acopio asociativo de fibra de llama	Transformación individual. Elaboración artesanal de gorros, medias, y chalitas., Estructuras artesanales para confección de mantillas	Comercialización asociativa en ferias ecológicas y las organizadas por la CIOEC. Existen intermediarios que compran las artesanías y exportan fuera del país de manera informal

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas Proyecto E4, 2012.

4. MERCADOS Y OPORTUNIDADES DE INCLUSIÓN ECONÓMICA

La existencia del mercado es un medio que permite que los individuos puedan interrelacionarse, integrarse independientemente de su condición socioeconómica con libertad y realizar actividades que sean ventajosas. Sin embargo, sabemos de las desigualdades que permiten a otros de aprovecharse con mayor ventaja. Así, existen problemas que no permiten una distribución equitativa de las ventajas que se generan en este proceso. Según Amartya Sen (2000) los problemas que surgen en el mercado se deben a muchas causas, pero la principal es la insuficiente preparación para hacer uso adecuado de las transacciones en el mercado. Este problema, según el autor debe resolverse no suprimiendo los mercados, sino permitiendo que funcionen mejor y equitativamente (Sen 2000: 179). Otro problema inherente al primero es la falta de oportunidades para llegar al mercado y éste a su vez trae consigo la permanente exclusión que existe para quienes no reúnen las condiciones que el mercado demanda como es el caso de los pequeños productores rurales.

Estudiosos del fenómeno de la formación de nuevas actividades productivas, señalan que se está dando la incursión de un fenómeno social y económico: la formación de numerosas actividades productivas y comerciales

¹³ No se pudo acceder a la comunidad ni a su directiva en el periodo de la investigación

cuyos protagonistas son grupos sociales empobrecidos. Razeto (2006). Estos grupos pueden estar en los barrios marginales urbanos y rurales. En este contexto, podemos situar a las OECAS que llevan adelante actividades productivas, acciones que estarían abriendo el camino hacia una inclusión social y económica. Por ello, la búsqueda de una inclusión para estos grupos es tarea de todos, pero fundamentalmente de los propios protagonistas.

Así, los esfuerzos por una inclusión social y económica hoy en día se convierten en una necesidad, ya que es preciso incentivar o fomentar la participación activa de sectores sociales productivos en desventaja, sobre todo de aquellos que a pesar de otorgar valor agregado a su producción no logran vincularse al mercado en condiciones ventajosas. Particularmente nos referimos a las organizaciones en procesos de conformación y/o consolidación como son las OECAS de Cochabamba. Por ello, lograr una inclusión económica para estos sectores es prioritario, como también es cierto que este propósito es de largo alcance, no es producto de acciones puntuales o proyectos a corto plazo.

Todas las OECAS descritas establecieron un puente para la comercialización, mediante un brazo económico que es la tienda Kampesino. La misma, esta encargada de vender los productos que las OECAS procesan. La modalidad de comercialización es de dos formas: al contado y en consignación. En el primer caso se paga al contado cuando el producto tiene alta demanda y si la demanda es regular, se cancela dos semanas después de la entrega.

La frecuencia de entrega de los productos es mensual y trimestral, de acuerdo a la temporada estacional. Por ejemplo en el caso de la miel y derivados tienen alta demanda en el otoño e invierno, por ello las entregas mensuales. En general el acuerdo de compra de la tienda Kampesino a la OECA, es al precio que la OECA fija por su producto y la tienda efectúa un incremento para la venta al consumidor. En el ejemplo de la miel, las OECAS entregaban a 30 bolivianos el kilo y Kampesino la vendía a Bs. 35. Respecto a los volúmenes que se comercializan en la tienda, no se pudo acceder a datos que permitan una cuantificación. La diversidad de productos que oferta la tienda, es desde derivados de miel, mermeladas, yogurt, licores, condimentos, quesos, hongos deshidratados, sazónadores, cereales, fideos, harinas, pan integral y artesanías.

Los pequeños productores de las OECAS estudiadas dedicadas al rubro alimenticio, la mayoría de ellas se encuentra excluida de mercados formales locales y nacionales (convenios institucionales, supermercados, tiendas ecológicas) debido a que carecen de los requisitos necesarios para su articulación, como es el cumplimiento de la norma del SENASAG¹⁴ que exige procesos de transformación acorde con la calidad sanitaria (NIT, registro sanitario, infraestructura y procedimientos según normas), por ello, su producción frente a estos mercados se halla en desventaja. De esta manera, los pequeños productores reconocen la importancia de desarrollar acciones que faciliten la inclusión de su producción con valor agregado en nuevos mercados. Es en este sentido, que la OECA se convertiría en una estrategia para la inclusión económica de los pequeños productores. Por otra parte, la inclusión social de estos productores se hace efectiva en la medida en que es reconocida su actividad productiva, ya que esta se integra con el mercado y facilita el reconocimiento de la sociedad a través del consumo y en el ejercicio de derechos que se viabiliza en los principios que regulan el funcionamiento de la OECA.

De acuerdo con Soto (2003), las OECAS tienen el desafío de resolver sus problemas de comercialización, formación de recursos humanos, de gestión, de acceso a capital de trabajo y capacitación técnica, pero sobre todo, ello ocurrirá cuando sea solucionada su principal limitación: el desarrollo del mercado interno (2003: 30). Actualmente la presencia en el mercado de la mayoría de las OECAS de Cochabamba es discontinuo por los factores ya indicados. De esta manera, se puede afirmar que la articulación a nuevos mercados estaría promoviendo la inclusión económica de los asociados, constituyéndose la OECA en un espacio que permite el desarrollo de capacidades para dar valor agregado a su materia prima que repercute de manera positiva en la calidad de vida de los socios.

Otros espacios que facilitan la articulación con nuevos mercados, son las ferias ecológicas de Cochabamba, la feria internacional y las ferias a nivel nacional que organiza la CIOEC y entidades gubernamentales para promocionar a las OECAS, actividades que contribuyen a la inclusión de estos productores en tanto son reconocidos a través del consumo de sus productos y la valoración de estos emprendimientos económicos.

¹⁴ Servicio Nacional de Sanidad Agropecuaria

Sin embargo, a pesar de los esfuerzos desplegados el camino está abierto y se espera que a futuro el Estado pueda constituirse en el motor que garantiza la construcción del proceso de consolidación de las OECAS.

5. CONCLUSIONES

Las OECAS de Cochabamba de acuerdo al estado de consolidación en que se hallan, nos dejan ver que están en la etapa de crecimiento y consolidación, aspecto que les impide ser consideradas exitosas por su sostenibilidad económica y financiera, como lo son ANAPQUI, AOPEB y el CEIBO, agrupaciones de OECAS competitivas y que son autogestionarias. Sin embargo, a pesar de esta diferenciación, tienen logros significativos, dan valor agregado a sus productos, reconocen la necesidad de acceder al Registro Sanitario y tienen consciencia de que estos emprendimientos son de largo alcance.

La ausencia del registro sanitario, NIT, infraestructura acorde con normas sanitarias, registro contable, etc., son factores que limitan su inclusión en nuevos mercados. Esta situación, a su vez produce un efecto positivo, genera una nueva visión del mercado, logrando una conciencia en los productores sobre la importancia de ser incluidos a nuevos mercados y las ventajas que significan mejores precios y la inclusión económica de su sector.

A pesar de ser el rol de los socios proveedores de materia prima, es una situación favorable, porque es un espacio seguro de venta para su producción y esto a su vez puede ser interpretado como generación de empleo fijo.

Otro efecto positivo de la OECA en los pequeños productores rurales, es la de convertirse en una escuela de enseñanza/aprendizaje, que facilita nuevos conocimientos para crear una articulación con el mercado y el ejercicio ciudadano.

Así, el aprovisionamiento al desayuno escolar en sus municipios; los convenios con el Estado como por ejemplo la entrega de miel al subsidio de lactancia materna, son acciones que contribuyen a su inclusión económica.

En este contexto, las OECAS son estrategias de inclusión social y económica, que inciden en la calidad de vida de los socios y sus familias, por lo cual se reconoce que estas organizaciones además de generar procesos económicos productivos, viabilizan su reconocimiento social y político.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Antezana, Fernando (2010). *“Oportunidades y restricciones del nuevo marco jurídico legal para las entidades asociativas. Análisis del código de Comercio y leyes conexas”*. Cochabamba, Bolivia.

CIOEC Bolivia, (2008). *“Aporte de las OECAS al desayuno escolar”*. La Paz, Bolivia.

CIOEC Bolivia, (2010). *“Las organizaciones económicas campesinas, indígenas y originarias en el desarrollo del país”*. La Paz, Bolivia.

CIOEC Bolivia, (2009). *“Incremento de capacidades y oportunidades de las OECAS en La Paz, Potosí, Tarija y Pando”*. Línea Base del Proyecto. ONG – PVD/2007/135-151

Crespo, C., M. Leibson, Carvajal, C. (2012). *“Organización del Trabajo en las OECAS del departamento de Cochabamba”*. CESU, IESE, INCISO, PUSISUYU.

Jiménez, María Julia, (2004). *“Estrategias de gestión de empresas campesinas”*. Foro Electrónico – CONDESAN. Sitio WEB www.condesan.org/e-foros/DesLocal/MJimenez

Laguna, Pablo (2011). *“Mallas y Flujos: acción colectiva, cambio social, quinua y desarrollo regional en los Andes Bolivianos”*. Tesis Doctoral, Universidad de Wageningen, Holanda.

Razeto M., Luis (2006). *“Inclusión social y economía solidaria”*. Conferencia dictada en el Simposio Latinoamericano *“Inclusión Social: Dimensiones, Retos y Políticas”*, Caracas. Sitio WEB <http://luisrazeto.net/content/inclusión-social-y-economia-solidaria>

RURALTER (2005). *“Factores de Éxito de Organizaciones Económicas Campesinas o EMARs”*. Memoria del Taller de Presentación de Resultados del Estudio en Bolivia. Sucre, 27 y 28 de junio.

Sen, Amartya (2000). “*Desarrollo y Libertad*”. Editorial Planeta. España.

Soto, César (2005). “*Las OECAS en el escenario rural boliviano*” en Revista Procampo No. 93. La Paz, Bolivia.

Soto, César (2003). “*Organizaciones Económicas Campesinas: ¿Tienen Futuro?*” en Revista Procampo No. 89. La Paz, Bolivia.

Taller Colectivo Sociología, (2011). “*Relaciones sociales y autonomía en organizaciones económicas campesinas (OECAS) del departamento de Cochabamba.*” CISO- UMSS. Cochabamba, Bolivia

Vásquez Abdón (2010). “*Emprender en Comunidad*” en Nueva Empresa PYMES, Año 7, No. 18, página 12 – 14. La Paz, Bolivia.

Vilar, Roberto (2002). Las organizaciones económicas campesinas y su participación en el desarrollo económico local. SVN - Bolivia, La Paz.