



IESE

Instituto de Estudios Sociales y Económicos

Universidad Mayor de San Simón
Facultad de Ciencias Económicas

BÚSQUEDA

BÚSQUEDA

REVISTA SEMESTRAL AÑO 25 No. 45. SEMESTRE I/2015

A lo mejor nada sea tan importante hoy en la economía del desarrollo como que se reconozca como es debido la participación y el liderazgo en el territorio político, económico y social de las mujeres. Se trata de un aspecto muy importante del “desarrollo como libertad”.

Amartya Sen, 2000

Comité Editorial

Crecencio Alba P.
Jhonny Ledezma R.
Nelson Manzano A.
Gustavo Rodríguez 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

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 ECONOMICOS

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	Waldo Jiménez Valdivia
Vicerrector	José Antonio Rocha Torrico
Director de Investigación Científica y Tecnológica	Guillermo Bazoberry Chaly
Director de Planificación Académica	Elena Ferrufino Coqueogniot
Director de Interacción Social Universitaria	José Decker Marquez
Director Administrativo Financiero	Elmer Pérez Amador

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

Decana	Mercedes Albornoz Hayashida
Director Académico	Ricardo Villazón Arandia

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, Wilmar Ascárraga Sejas, Lorgio Orellana Aillón, Fernando Suaznabar Claros, Karl Hoffmann Barrientos, Fernando Gonzales Fernandez, F. Pablo Grigoriú Monroy, Raúl Delgado Burgoa y Miguelina Leibson Quispe.

Auxiliares de Investigación: Adalid Sandi Chambi Ajhuacho, Rodrigo Alvaro Quispe Condori, Vania Grisel Otalora Hinojosa, Shirley Aguilar Miranda, Felix Moya Mamani.

El concepto de desarrollo involucra cambios cualitativos además de cuantitativos. Se trata no solamente de un proceso de acumulación de capital, de mayor productividad del trabajo y de progreso tecnológico, sino también de la creación de una estructura productiva, de la relación e interacción de las partes que constituyen esa estructura y del mejoramiento cualitativo de los productores directos, sus capacidades y habilidades, su formación y capacitación (Perroux, 1984).

La puesta en marcha de una estrategia de desarrollo, no es un problema meramente técnico, sino político. Una nueva estrategia reclama de los agentes sociales y de las fuerzas políticas que la impulsen y la concreten.

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

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

En este sentido, en cuanto a las tasas de crecimiento de la FBKF en Bolivia, es importante señalar que entre el año 2005 y 2014 se dieron variaciones bruscas en el proceso de acumulación, resumiéndose en una tasa promedio de 10.9%, (INE; MEFP, 2014). Por otra parte, también en el periodo 2005-2014, el PIB creció en promedio 5.1%, con una participación promedio de la FKBF en el PIB del 17.7%. (INE; MEFP, 2014).

La información presentada permite observar que en los primeros nueve años del denominado Modelo Económico Social Productivo los indicadores son significativamente más elevados que los del último sexenio del Estado Neoliberal. (La Tasa de crecimiento promedio de la FBKF y del PIB respectivamente es igual a -2,84% y a 3.0%; y la participación promedio de la FBKF en el PIB, es 14,43%).

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

Crecencio Alba
DIRECTOR IESE

Editorial

5

Nuestra América en la Encrucijada

Armando Bartra

9

La Seguridad Alimentaria en Cochabamba desde
una Perspectiva Macroeconómica (1985-2013)

César Romero Padilla

37

Midiendo la Seguridad Alimentaria con Encuestas de Hogares

Fernando Gonzales Fernández

81

Segmentación de Mercados Internos de la Industria en Cochabamba:
Un Repaso Crítico a los Postulados Neoclásicos

Tania Aillón Gómez

107

La Sostenibilidad del Sector Industrial Manufacturero de Santa Cruz

Veronica Alba Ortuño

131

El Espíritu del Comunismo en el TIPNIS

Lorgio Orellana Aillón

165

Efecto del Género y de Variables Sociodemográficas y Académicas Sobre las
Evaluaciones Estudiantiles del Servicio de Clases

Carlos Eduardo Valdivieso Taborga

Oscar Álvaro Valdivieso Taborga

Roberto Valdivieso Castellón

199

NUESTRA AMÉRICA EN LA ENCRUCIJADA

Las revoluciones de bienestar entran a zona de turbulencias¹

ARMANDO BARTRA²

No nos basta condenar la realidad, queremos transformarla. Tal vez esto nos obligue a reducir nuestro ideal; pero nos enseñará, en todo caso, el único modo de realizarlo.

José Carlos Mariátegui.

RESUMEN

Nota bene

A quienes intervenimos al término del noveno “Seminario Internacional: Estudios ambientales y del territorio”, se nos pidió abordar los “retos prospectivos de la lucha política contemporánea en América Latina”, esto es otear los futuros disponibles a partir de la presente coyuntura. Pregunta perentoria que no admite esperar a que los acontecimientos se asienten y la perspectiva que da el tiempo facilite la reflexión académica. Habrá pues que correr el riesgo de hacer apuestas y reflexionar desde la inmediatez de los hechos, desde los acontecimientos en bruto tal como aparecen en ese primer filtro que es la prensa y como se abordan en conversaciones informales con testigos y protagonistas.

Palabras Clave: Capitalismo, Revoluciones de Bienestar, Modelo de Desarrollo, Modelo Neoliberal, Bolivia.

¹ El presente ensayo se basa en la conferencia magistral leída por el autor en el noveno “Seminario Internacional: Estudios ambientales y del territorio”, realizado entre el 20 y el 23 de octubre de 2014 en la Universidad Mayor de San Simón, Cochabamba, Bolivia.

² Maestro Investigador en la Universidad Autónoma Metropolitana Campus Xochimilco, México D.F. Maestro en los seminarios del “El Capital y la Cuestión Agraria”, en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).
Director del Instituto de Estudios para el Desarrollo Rural “Maya”, México.

BREVE INTROITO GRAMSCIANO

Para los oprimidos, política es el arte de mudar a nuestro favor la *relación de fuerzas* en un campo social. Y dado que el capitalismo es aún globalmente dominante, las acciones de resistencia y por mudanzas justicieras que modifican los equilibrios políticos pueden llamarse *contra-hegemónicas* pues desafían tanto el poder material, es decir económico, político y militar del sistema, como su poder espiritual, es decir su capacidad de crear consensos favorables a sus valores y principios civilizatorios (Gramsci, 1974: 418).

Modificar en nuestro beneficio la relación de fuerzas es trabajar en la acción social y en el ámbito de las ideas, significados y valores para que las mayorías vayan rompiendo el yugo de la *subalternidad*, transitando de la *heteronomía* a la *autonomía* y articulando un nuevo *sentido común*: un *nosotros* fraterno y contestatario agente de renovadas prácticas colectivas. Laborar contra-hegemónicamente es también ir edificando aquí y ahora *ethos* en rebeldía, socialidades otras que son ya utópicas en la medida en que resisten al orden imperante y tejen a contrapelo formas alternas de convivencia. Y es que si hoy son locales, regionales y a veces nacionales, algún día las resistencias constructivas conformarán una nueva polifónica y dialogante globalidad.

Hablar de hegemonía y contra-hegemonía es hablar de *bloques históricos*. No alineamientos circunstanciales que se agotan en la coyuntura, sino convergencias sociales estratégicas que definen el campo de lucha durante períodos prolongados. Asunto fundamental pues el proyecto alternativo y la cultura de la resistencia no se construyen con ocurrencias políticas o propuestas académicas, sino articulando los intereses y discursos de los sujetos sustantivos que confluyen en el ámbito contestatario y confrontándolos críticamente con los de quienes conforman el bloque contrario hoy globalmente dominante.

En términos políticos la deconstrucción de la hegemonía sistémica y la edificación de un sentido común opositor, pasa por la definición de *contradicciones* y *alianzas*: cuál de las tensiones que enfrentamos es la más profunda y persistente que define la estrategia, cuales las más perentorias y convocantes aun sí efímeras que definen las tácticas, quienes son por tanto nuestros amigos, quienes nuestros enemigos y cuál es su lugar y jerarquía en el dispositivo de fuerzas.

También hay lucha de ideas en el campo contra-hegemónico, debate que puede ser decisivo en la conducción y la direccionalidad de los procesos de transformación. La composición plural de las alianzas no impide sino que exige a cada uno de los sujetos que las conforman explicitar y defender sus propios diagnósticos y específicas visiones de futuro. Sin que al calor de la polémica fraterna olvidemos que la viabilidad del proyecto compartido depende de la relación de fuerzas, y por tanto, de la conformación de un bloque histórico contra-hegemónico tan incluyente como sea posible.

2. TRIPLE FIN DE CICLO: NEOLIBERALISMO, CAPITALISMO Y MODERNIDAD

Pienso que la gran crisis que vive el mundo al alba del tercer milenio pone en cuestión al *neoliberalismo*, pero también al *capitalismo* como modo de producción y a la propia *modernidad occidental*, llevándonos a una *época de transición* más o menos prolongada donde habremos de ir mudando estructuras civilizatorias de larga data.

Creo también que -cuando menos en Nuestra América- lo que está en la picota en la fase actual de la crisis es el *modelo neoliberal* que inspiró el capitalismo canalla y desmecatado de las últimas décadas. Sostengo, igualmente, qué es la debacle de ese modelo y la constatación de las dolorosas realidades que engendró, lo que más severamente erosiona la hegemonía sistémica fortaleciendo con ello al bloque histórico opositor. Agrupamiento contra-hegemónico en formación que además de los excluidos y explotados de siempre, incorpora amplios sectores de las capas medias depauperadas y una parte de los empresarios modestos -y aun grandes- vapuleados por la apertura desordenada de los mercados, la globalización asimétrica, la especulación financiera y las mega-corporaciones abusivas.

La convergencia que hace posible el cambio es pues una extensa *alianza anti neoliberal*. Y si tomamos en cuenta el escenario internacional -del que ha desaparecido el viejo “campo socialista”-, la ofensiva pobreza que aqueja a nuestros pueblos y la composición variopinta del bloque contra-hegemónico, concluiremos que en el corto plazo la mudanza justiciera habrá de conducir -como de hecho está ocurriendo- a alguna variante de *capitalismo pos*

neoliberal: economías de mercado estatalmente reguladas y democráticamente redistributivas donde en principio no se inhibe la acumulación pero sí la explotación extrema del trabajo, la discriminación étnica y el saqueo de la naturaleza. Economías inevitablemente abiertas que no le dan la espalda a la dispareja y opresiva globalidad realmente existente pero tratan de encontrar en ella un acomodo menos inicuo y más diversificando, buscando equilibrar sus nexos comerciales y financieros.

Si esto es así, habrá que reconocer que el horizonte histórico de la actual fase emancipatoria es aun el de la *modernidad* en sus grandes vertientes: la economía de mercado *capitalista*, la economía planificada *socialista* y como palanca del cambio alguna clase de *desarrollo*. Lo dice bien la nueva Constitución boliviana: “economía plural”, con fuerte protagonismo del Estado y prioridad estratégica de la economía social y comunitaria. ¿Abigarramiento? ¿Esquizofrenia? Posiblemente, pero es que en nuestro quimérico subcontinente de pachamama y tablet, de ayllus y trasnacionales sólo con oxímorones y ejercicios grotescos podemos resistir a la globalidad imperial y salir del capitalismo colonialista y disforme que nos tocó.

Me resulta claro que en las condiciones globales y nacionales prevalecientes se puede acotar al mercado como “mano invisible” y regulador automático, pero no se puede prescindir de él. Me parece evidente también que en un orden así hay espacio para empresarios -imprescindibles entre otras cosas porque dinamizan la economía de competencia- pudiendo estos ser privados, comunitarios, asociativos o estatales.

Ahora bien, el problema cuando se tiene una economía con mercado y empresarios privados radica en que en lugar de que el proceso emancipatorio conduzca a desmercantilizar progresivamente la vida, continúen o aún se profundicen las privatizaciones; que en vez de que el curso de la producción se vaya subordinando paulatinamente al interés social y enfocándose a la satisfacción de necesidades reales, prime en ella la lógica irrestricta de la acumulación; que en lugar de que los empresarios privados tengan un sitio entre otros en la concertación social, devengan actores protagónicos germen de nuevas o renovadas oligarquías...

En un trance así -entre el neoliberalismo canalla y una cascara de plátano-nada está definido de antemano y todo depende de la *conducción* y *direccionalidad* del proceso.

3. DEL VIENTO DE COLA A UNA ZONA DE TURBULENCIAS

Vistas en la perspectiva que dan tres lustros, las revoluciones latinoamericanas del cono sur son fractales: rupturas que desembocan en cursos inéditos, situaciones fluidas irreductibles a modelos previos, en este caso los acuñados durante el siglo XX por los países que transitaron al socialismo.

En lo político las nuestras se apoyaron en una combinación contundente pero relativamente incruenta de movimientos sociales ascendentes y triunfos electorales reiterados que les han dado continuidad sin necesidad de cancelar el pluralismo y haciendo de ellas mudanzas de baja conflictividad, sobre todo si pensamos en las sangrientas confrontaciones internas y externas en que desembocaron casi todas las revoluciones de la pasada centuria.

En lo económico se encontraron apenas al despegar con lo que el presidente de Uruguay Pepe Mojica llama “viento de cola”: una economía mundial en expansión y precios altos de los bienes primarios que muchos de nuestros países exportan, con lo que la decisión estratégica de recuperar para la nación parte de las rentas y la voluntad política de revertir la inequidad mediante acciones redistributivas, se pudieron desarrollar en escenarios favorables dando como saldo atípicas *revoluciones de la bonanza y el bienestar*. Holgura coyuntural y relativa contrastante con la estrechez ciertamente impuesta en que se movieron las del siglo XX, que por décadas fueron revoluciones de la austeridad y la penuria, cuando no de la hambruna y la mortandad.

Llamo *revoluciones de bienestar* a las acaecidas recientemente en el cono sur de Nuestra América, no porque en algunos casos su horizonte sea el *sumak kausay* o *suma kamaña* (vivir bien), sino porque en un lapso muy corto, procuraron tangibles beneficios socioeconómicos a los pobres y no tan pobres. Revoluciones de bienestar es casi un oxímoron pues las canónicas fueron acompañadas de grandes sufrimientos y carencias, unas de origen externo y otras provocadas desde el exterior, que además se prolongaron por décadas

hasta que las convulsiones de la difícil transición iban dejando paso a nuevos y siempre inestables equilibrios internos y externos.

En lo que va de siglo las izquierdas conosureñas -ciertamente de muy diverso pelaje- están ganando elecciones y repitiendo en el gobierno, esto ha sucedido en Venezuela, Brasil, Argentina, Bolivia, Ecuador, Uruguay y, con un interregno neoliberal, también en Chile. Y me parece que entre el bienestar procurado por la revolución y su continuidad por la vía comicial hay una relación directa, pues si el primer triunfo electoral de la izquierda sobre la derecha es un voto por la esperanza y de rechazo al orden establecido y las trapacerías de quienes gobiernan, los subsecuentes éxitos en las urnas están asociados con los beneficios sociales, las libertades políticas y las cotas de autoestima y dignidad que los gobiernos progresistas hayan hecho posibles. La estrechez, la penuria y el acoso interno y externo crían autoritarismo, mientras que la tolerancia y el pluralismo democrático florecen mejor en la holgura y la estabilidad.

En el reino del gran dinero y más aún en el ocaso del rapaz capitalismo neoliberal, sin expropiaciones no se puede avanzar en la equidad, de modo que en mayor o menor medida todos los gobiernos progresistas del cono sur nacionalizaron. Sin embargo, el viento a favor les permitió avanzar rápidamente en la justicia distributiva sin enfrentar la desarticulación temporal y los efectos traumáticos que hubiera tenido la expropiación generalizada de capitales productivos conforme al canon de las conversiones al socialismo del siglo XX.

Y es que en el bloque histórico de las revoluciones antineoliberales de bienestar que hasta ahora han volado con viento de cola, se reubica a los empresarios nacionales y transnacionales pero en principio no se los excluye. Así la izquierda que hoy gobierna en Bolivia pudo primero desequilibrar y achicar a la derecha económica atrincherada en los Departamentos de la llamada Media Luna, pudo después derrotarla políticamente y pudo finalmente meterla en el redil obligándola a entrar en el juego de la revolución, porque aun si restringidos y acotados, parte de los intereses que representa tienen cabida en el nuevo modelo y si este funciona -como ha funcionado- también dichos intereses prosperan.

Estos son los activos del curso seguido por las revoluciones del cono sur. Los pasivos están en que los cambios económicos realizados: rescate para la nación de los recursos naturales y parte de sus rentas, gestión estatal de algunos sectores del gran capital antes privado y enérgicas políticas redistributivas, constituyen un dramático viraje respecto de la direccionalidad de traían sus anteriores procesos nacionales, pero aun si la contrarrestan mediante acciones gubernamentales, no modifican de fondo la perversa lógica económica del modelo previo.

No soy de los que piensan que lo que importa son los cambios en el odioso “modo de producción” y la gente que se joda. Lo que pasa es que el modelo heredado ya dio de sí y el viento de cola está amainando. Me temo que las revoluciones de la holgura y el bienestar están quedando atrás y los pasos que siguen, si se quiere continuar avanzando, suponen cambios mayores en el paradigma socioeconómico. Lo que posiblemente significa pasar de cursos emancipatorios recorridos en medio de una relativa abundancia, a una nueva etapa de mudanzas operadas en contextos de estrechez y austeridad, y aun así conservar la adhesión entusiasta o cuando menos la anuencia y de las mayorías.

El clima borrascoso que sustenta las infaustas predicciones anteriores resulta de las secuelas de la depresión que arranca en 2008, no acaba de remitir y ya se extendió a las economías emergentes, y de la caída de los precios de las materias primas en particular el severo desplome de los hidrocarburos en 2014. Pero también y paradójicamente de que al repuntar la economía estadounidense, su Banco Central se dispone a aumentar las tasas de interés, con lo que se corta o revierte el flujo de capitales que buscaba altas ganancias en los mercados financieros de los países de menor desarrollo.

Pero para entender como entran en este tramo de turbulencias las revoluciones del cono sur hay que ver primero como fue que despegaron.

4. REVOLUCIONES DE BIENESTAR

En el capitalismo como en el socialismo -que en el fondo no son más que *economías* y esta es su íntima miseria- sin crecimiento del “producto” es imposible una redistribución del “ingreso” que reduzca la ancestral inequidad.

Y en medio de una crisis global de escasez que dispara las rentas, el crecimiento más a la mano es el que se sustenta en la recuperación y valorización de los recursos naturales. Lo que a su vez conduce a la reprimarización exportadora de la economía en una dinámica perversa que, si no se contrarresta con enérgicas políticas de fomento a la producción industrial y en general a la de mercado interno, deviene una trampa mortal; lo que llaman “extractivismo” (Gudynas, 2010). Por otra parte, para atenuar rápidamente la injusticia no hay como el gasto público en programas sociales, lo que algunos consideran “asistencialismo”.

En otras palabras: rescate de las rentas -o parte de ellas- por el Estado, que las emplea para reducir la pobreza y aumentar el consumo de las capas medias, con lo que de paso el gobierno adquiere legitimidad con procedimientos que pueden volverse clientelares. Un modelo útil en el corto plazo pero lleno de contradicciones y que no puede sostenerse por mucho tiempo, sobre todo cuando cambia el panorama económico mundial. Un dispositivo de transición que dejado a su inercia lleva inevitablemente a debilitar la vigilancia ecológica y bajar la guardia frente al gran capital corporativo y financiero del que depende en mucho la marcha de la economía.

El incierto y peligroso panorama que dibujo no resulta de traiciones o claudicaciones de quienes gobiernan desde la izquierda. Lo que sucede es que la recuperación y redistribución de las rentas es la mejor receta disponible para ir saliendo del inicuo y desastroso escenario heredado en que nos movemos. Es lo que tenemos a la mano. Desde este pantano hay que caminar hacia el futuro. De nada sirve clamar contra el *neodesarrollismo populista, clientelar, extractivista y primario-exportador* si no asumimos también los retos objetivos que imponen las circunstancias.

En este contexto se entiende el porqué de las recurrentes y casi nunca exitosas estatizaciones y regulaciones económicas venezolanas, que no desatan el nudo de su pasmada economía y suenan a viejo socialismo, mientras que Cuba amplía el campo de la producción mercantil; se explica que hace unos años el vicepresidente García Linera de Bolivia haya hablado del nuevo “capitalismo andino-amazónico” y que el presidente Correa de Ecuador apueste por un “capitalismo eficiente”; se explica la propensión de los gobiernos de Bolivia, Ecuador y Brasil, entre otros, a poner en valor porciones de la selva

amazónica; se explican las alianzas estratégicas de ciertos países latinoamericanos con el neoexpansionismo chino o la emergente potencia conosureña de habla portuguesa. Se explica, no necesariamente se justifica, cuando menos no sin la debida ponderación de las opciones disponibles.

En lo económico, lo que impulsan los gobiernos progresistas del subcontinente es un capitalismo algo más endógeno, marcadamente redistributivo, con fuerte participación estatal y asociado a países y bloques de repuesto como China y el Mercosur. Un modelo aun renco, disforme y, como va, a mediano plazo insostenible pero que en el corto plazo ha mejorado sensiblemente la vida de la gente. Lo que no es poca cosa. Sobre todo si tenemos en mientes las hambrunas y penurias en que se abismaban por décadas a los pueblos que en el siglo pasado hicieron revoluciones socialistas.

5. REINVENTANDO BOLIVIA

No estoy afirmando algo que no hayan dicho e impulsado antes actores importantes del proceso emancipatorio latinoamericano. Pongo el ejemplo de Bolivia.

“Hay tres modernidades -dijo el vicepresidente García Linera en una entrevista de 2007- la industrial, la microempresa urbana artesanal y la campesina comunitaria”. Y entró al debate:

Este proyecto se distancia del desarrollismo (...), según el cual todos debían convertirse en obreros o burgueses. Acá estamos imaginando una modernización pluralista (*que respete*) la lógica microempresarial, campesina y comunitaria. Hay tres modernizaciones en paralelo, mientras que el desarrollo cepalino impulsaba una sola vía de modernización (...) Las posibilidades de transformación y emancipación de la sociedad boliviana apuntan a eso. A reequilibrar las formas económicas no capitalistas con las capitalistas, a la potenciación de estas formas no capitalistas para que, con el tiempo vayan generando procesos de mayor comunitarización que habiliten pensar en un poscapitalismo. El posneoliberalismo es una forma de capitalismo, pero creemos que contiene un conjunto de fuerzas y de estructuras sociales que, con el tiempo, podrían devenir poscapitalistas” (Svampa, 2007: 157, 158).

Así, Bolivia no es sólo un Estado plurinacional que reconoce la diversidad de pueblos y culturas, sus derechos autonómicos y sus dominios territoriales, es igualmente una *economía de la diversidad* orientada por un paradigma híbrido de desarrollo que reconoce la pluralidad técnica, productiva y social realmente existente, y que asigna un lugar a lo industrial (privado o de Estado) y otro a la unidad doméstica (artesana o campesina). Un paradigma esencialmente bimodal -aunque por su direccionalidad no necesariamente ecléctico- que admite la coexistencia de dos racionalidades contrapuestas: la de la ganancia y la de la subsistencia y el buen vivir. Esto en una complementariedad dinámica e inestable donde lo que está en juego es si a la postre, la lógica del lucro dominará sobre la lógica del bienestar, y los campesinos, los artesanos, las comunidades productivas y las empresas sociales terminarán -como en el pasado- sometidos a sistemas que los explotan, o si esta vez serán capaces de construir un orden socioeconómico inédito donde la economía comunitaria, valga decir la economía del sujeto, la economía moral impere no sólo en el nivel familiar y regional sino también a escala nacional e internacional.

Desde 2006, antes de que se promulgara la nueva Constitución y con un Congreso en contra, el gobierno de Evo Morales emprendió una serie de importantes transformaciones: revirtió parcialmente la desnacionalización del petróleo y el gas, avanzó en la reapropiación de la minería y también en la recuperación del control sobre el sector eléctrico. En el campo, además del saneamiento de la tenencia y de la entrega de tierras a campesinos e indígenas, operados mediante la Ley 3545 de Reconducción Comunitaria de la Reforma Agraria, se definió una política de seguridad y soberanía alimentarias con sustentabilidad ambiental. Finalmente se formuló un Plan Nacional de Desarrollo, orientado a impulsar un Nuevo Modelo Nacional Productivo (MAS, 2010: 13, 47; Aillón, 2013: 60-49). De entonces a la fecha las cosas han marchado bien.

Los siguientes datos son lucidores y el nuevo gobierno los publicita. Pero además son ciertos y en un continente de pobreza abismal, muy relevantes. Todos los años, por el Bono Juancito Pinto, 1.8 millones de niños reciben 54 millones de dólares, por la Renta Dignidad, 880 mil adultos mayores reciben

250 millones, por el Bono Juana Azurduy, 550 mil mujeres reciben 13.4 millones, por la Tarifa Dignidad, 597 mil familias reciben como ahorro 30 millones (García, 2013: 80-91). Además de que los salarios aumentan en términos reales, ahora también con la duplicación condicionada del aguinaldo, hay un fuerte subsidio a los carburantes y mejoran sensiblemente los servicios públicos mediante más escuelas, hospitales, carreteras...

En cuanto la dinámica de la producción, la combinación de buenas políticas públicas y un contexto global bonancible ha dejado un saldo francamente positivo (Radhuber, 2010: 112). Según la Cepal, entre 2006 y 2010 la economía boliviana creció a un promedio anual de casi 5%, y aun en el nefasto 2009 la expansión fue de 3.4% (Romero, 2013: 33). A lo que hay que añadir un superávit de la balanza de pagos de 326 millones de dólares y un incremento en las Reservas Internacionales, que entre 2000 y 2010 se multiplicaron por diez, pasando de mil millones a 10 mil millones de dólares. En el mismo lapso el salario mínimo tuvo un incremento acumulado de 54.3%, lo que añadido a la baja tasa inflacionaria y a la caída del precio de los alimentos que caracterizó esos años, significó un importante mejoramiento del nivel de vida (Fernández, 2010: 26).

Pero, por si mismos, los indicadores macroeconómicos no hacen verano. La pregunta sobre la direccionalidad del proceso sigue en el aire (De la Fuente, 2010: 9-11). Todos los analistas que he leído coinciden en que durante los gobiernos del MAS, el histórico sesgo primario exportador de la economía boliviana lejos de atenuarse se ha profundizado (Aillón, 2012: 113-126, Villazón, 2013: 25-32) y algunos sostienen con cifras que “el sector de hidrocarburos en Bolivia no es un sector predominantemente estatizado, sino, un sector predominantemente transnacionalizado” (Orellana, 2012: 62).

Sobre esto escribí en 2011 en términos que creo siguen siendo válidos y cito en extenso:

El hecho es que hasta hoy la economía del país andino es extractiva y sus dos pilares han sido el saqueo de los recursos naturales y la sobreexplotación de la fuerza de trabajo. Tanto la petroquímica como la agroexportación bolivianas son actividades rentistas y predatoras donde

más que la inversión productiva se valoriza la propiedad sobre los recursos naturales. Y en ambas operan modalidades de trabajo forzado y/o sobreexplotado; sub-retribución extrema que no tiene costos ni siquiera indirectos para el capital, pues en una lógica exportadora el mercado interno y la capacidad de consumo de la población importan poco, de modo que los bajos salarios no tienen consecuencias para la realización de una plusvalía que hace efectiva en el exterior. El rentismo y la sobreexplotación laboral no son fallas corregibles a voluntad, son piezas clave en un patrón de acumulación que en Bolivia empezó fincado en la plata, siguió con el caucho, pasó por el estaño y hoy se apoya en el gas. De modo que si los bolivianos han de emanciparse como trabajadores y a la vez preservar la naturaleza, tendrán también que cambiar de modelo económico, y un Nuevo Modelo Económico Productivo, es precisamente lo que propone el MAS como programa de gobierno 2010-2015. Un paradigma inédito donde los recursos naturales sean recuperados por la nación, donde el valor agregado se imponga sobre la renta, donde se privilegie el mercado interno sobre la exportación, donde los recursos naturales se aprovechen en vez de destruirse y donde el trabajo sea digno y bien remunerado. Y para esto es necesario sustituir a las trasnacionales, hasta ahora enseñoreadas de los sectores estratégicos, haciendo que el Estado Productor ejerza su liderazgo sobre la economía, apoyándose para ello en un amplio sector de pequeños y medianos productores familiares o asociativos. Sin embargo, es claro que por un tiempo más o menos largo las nuevas prioridades tendrán que coexistir con inercias estructurales difíciles de vencer. Porque los excedentes hoy accesibles provienen del aprovechamiento de recursos naturales, cuyo destino principal es la exportación, de modo que el cambio de énfasis tendrá que ser paulatino” (Bartra, 2012: 185).

Si en lo político la revolución boliviana es una batalla por reconocer de jure y de facto la plurinacionalidad, en lo económico la mudanza en que está enfrascado el país andino-amazónico fue -y es aún- una disputa por la renta con las trasnacionales que la usufructuaban y en alguna medida la siguen usufructuando (Ver Orellana), pero también con las Prefecturas y luego Gobernaciones de Santa Cruz, Tarija, Beni y Pando -históricamente representantes de la oligarquía de la Media Luna- que igualmente reclaman su parte.

El balance positivo que ha tenido para Bolivia ésta disputa es lo que explica el saldo favorable, que tanto en términos de crecimiento como de redistribución ha arrojado la economía del país durante el segundo y tercer lustro del presente siglo. “Este crecimiento económico y las nuevas ganancias han posibilitado importantes marcos de acción sociopolíticos, que en primer lugar deben llegar a la población más pobre y vulnerable, y que son financiados por una gran parte de la renta” (Radhuber: 113, ver también Aillón, 2012: 75-79).

La inflación y encarecimiento de los alimentos, que se presentaron al término de la primera década del XXI, erosionaron en parte, el mejorado nivel de ingresos de la población. Pero la reelección de Evo Morales y García Linera en los comicios de 2014 con un holgado 60%, indica que si bien sólo el 30% de los bolivianos está satisfecho con el comportamiento de la economía (Uzeda, 2013: 64, 65), la mayoría aprueba la conducción que trata de darle el gobierno del MAS.

Pienso que la batalla que sigue en Bolivia será por la plena recuperación de la renta y la redefinición de su destino estratégico. Porque la nacionalización parcial no garantiza por sí misma que la parte de excedente captado por el Estado no se diluya en gasto social -o si se quiere inversión social- necesaria y loable pero a la larga insostenible, o peor aún, que refluya al capital privado como ya ocurrió hace medio siglo con la nacionalización del estaño.

Y la conversión productiva de la renta está siendo cuesta arriba en el sector social. Pero aun si marchar por esta inédita vía conlleva tropiezos dolorosos -que el vicepresidente García Linera acostumbra relatar- y se tiene una alta tasa de mortandad en las empresas asociativas que para despegar recibieron recursos públicos, aun así es sin duda pertinente canalizar los excedentes captados por el Estado a proyectos que fortalezcan la capacidad de las familias de mejorar su calidad de vida mediante la producción propia, aun si comparado con el gasto social directo esto presenta más dificultades, tanto técnico-económicas como de concertación (Medinaceli, 2010: 261).

Otro gran reto es la dignificación del trabajo, lo que en el caso de los asalariados pasa por modificar a su favor la distribución del ingreso nacional. En este punto vale destacar un hecho muy reciente, el decreto 1802 promulgado en noviembre de 2013, y por el que cuando el crecimiento del PIB en el año es

superior al 4.5% debe duplicarse el aguinaldo al que tienen derecho los trabajadores. Duplicación que equivale a un incremento salarial de más del 20%, aunque condicionado al buen desempeño de la economía. Y como en el presente año fiscal el PIB creció 6%, el incremento se repetirá en 2014. La Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB) protesta (Los Tiempos 25/10/14), pero en el fondo no tiene mucho que lamentar pues el sostenido crecimiento de la producción los beneficia más que el forzado incremento en la retribución de los trabajadores, derrame que además servirá para aumentar la demanda interna y por tanto su mercado. El decreto 1802 es realmente muy plausible. Sin embargo en Bolivia reconocer y hacer valer los derechos del trabajador supone, en el ámbito de la economía, romper el esquema primario exportador reanimando decididamente el mercado interno y haciendo de la producción y comercialización de bienes de consumo masivo de calidad una palanca mayor de la economía.

Concluyo esta apretada reflexión sobre lo que nos enseña el proceso boliviano sobre los retos que enfrenta el curso libertario latinoamericano, con otro fragmento del ya citado ensayo que escribí en 2011 y que, pienso, aún se sostiene:

La medida del avance en estos dos frentes económicos del combate emancipatorio: recuperar la renta y emplearla en beneficio de la nación y dignificar el trabajo, le dará a que el desarrollo del país se vaya sustentando cada vez más en la productividad laboral de los bolivianos y no, como hasta ahora, en el saqueo de los recursos humanos y naturales. El desafío es operar la magna mudanza como lo establece la Constitución, es decir a través de una “economía plural” donde se entrelazan la lógica del lucro que mueve al sector empresarial, la lógica del Vivir bien que motiva a los pequeños productores y el cumplimiento del plan de desarrollo que rige el desempeño del Estado. Tres racionalidades diversas entre las que hay múltiples tensiones de cuya resolución dependerá el curso de la revolución boliviana. “La lucha de clases está abierta -escribe Boaventura de Sousa Santos- y la autonomía relativa del Estado reside en su capacidad de mantenerla en suspenso al gobernar de manera sistemáticamente contradictoria” (Santos, 2010: 212).

6. CAÍDA Y VOLATILIDAD DE LAS MATERIAS PRIMAS, DESAFÍOS A LA REVOLUCIÓN

“Bolivia vive de su gas, pero también de su minería” ha escrito su Vicepresidente (García, 2013: 32). Algo semejante podrían decir en Venezuela o Ecuador, y aun en países progresistas de economías algo más diversificadas como Brasil o Argentina, fuertemente dependientes de la exportación de bienes primarios. Ahora bien, como proclama la consultora Merrill Lynch, “Las materias primas han caído fuertemente en desgracia”.

Según datos del Banco Mundial durante la segunda mitad de 2014, los precios de las *commodities* retrocedieron 30%. Y los pronósticos son negativos para los exportadores. Según *Economist Intelligence Unit* “Los vientos en contra que ha enfrentado América Latina en 2013-2014 persistirán en 2014. Esperamos -dicen los analistas- que la mayoría de los precios de los productos primarios caerán en 2015, ante la baja de la demanda global y el fortalecimiento del dólar, que erosionarán los términos de comercio en la región”.

En diciembre de 2014 el barril de petróleo Brent, que andaba arriba de 100 dólares, cayó a menos de 60, cotización que no se veía desde 2009 en plena recesión estadounidense. El contexto de este colapso es la previa apreciación de los hidrocarburos cuyo precio se cuadruplicó en los últimos 40 años hasta superar los 100 dólares el barril de petróleo de referencia. El alza estuvo sustentada en la demanda creciente y el progresivo agotamiento de los yacimientos más fértiles, de modo que la tendencia no es coyuntural sino estructural, y define un fin de época, la de los combustibles fósiles baratos, que es también la del moderno capitalismo industrial.

Hay sin embargo factores que pueden contrarrestar temporalmente ésta apreciación: el descubrimiento de nuevos yacimientos y nuevas técnicas de extracción, por el lado de la oferta, y el uso más eficiente de los combustibles y el menor crecimiento económico, por el lado de la demanda. Todos estos factores confluyeron en 2014 provocando un desplome de alrededor del 50% en el precio del aceite mineral.

Dramática desvalorización circunstancial a la que contribuyeron decisiones especulativas, como la estadounidense, de sostener, pese a su baja rentabilidad,

la oferta del gas-petróleo *shale*, del que es el mayor productor y cuya extracción se multiplicó por seis en dos años, pasando de 0.4 millones de barriles diarios en 2012 a 2.4 millones en 2014. Esto con el fin de controlar el mercado y bajar los precios, golpeando de paso las economías de países fuertemente dependientes de las exportaciones de crudo y que no han creado fondos de reserva como Rusia, Venezuela, Argelia y Nigeria, país este último en que el petróleo representa el 95% de sus exportaciones y el 75% de los ingresos estatales.

A esto se añade la decisión en el mismo sentido, es decir de mantener la oferta, por parte de los grandes productores árabes que controlan la OPEP, tal es el caso de Arabia Saudita que además de tener bajos costos, ha formado con los ingresos petroleros un fondo de 757 mil millones de dólares, lo que le permite soportar la baja y mantener sus volúmenes de extracción, en vez de reducir la oferta para hacer que en lo inmediato suban los precios, pues calcula que de esta manera se desinflará la burbuja del *shale*, que no resulta rentable a menos de 60 dólares el barril, y sacando de la jugada los hidrocarburos no convencionales de nueva cuanta se apreciará su petróleo, aunque posiblemente no a las sobredimensionadas cotizaciones de los años recientes. Dice la consultora Goldman Sachs:

“El exceso de oferta que ha provocado el desplome desaparecería pronto si las mayores petroleras cancelan o difieren proyectos importantes de nueva producción (...) entre ellos los de regiones difíciles (...) practicables con precios altos y que pueden no ser redituables a niveles del orden de 60 dólares por barril” (Citado en Navarrete, 2014).

Las potencias petroleras y las megacorporaciones están jugando a las vencidas sin importarles tumbar las botellas y vasos que estaban sobre la mesa. Pero, pase lo que pase, no hay que perder de vista que la eficiencia energética del petróleo se derrumbó, es decir que, cada vez es mayor la cantidad de energía necesaria para obtener una unidad de energía fósil, y que aun a 60 dólares la cotización del crudo es el doble de lo que era hace cuatro décadas. Y es que mientras no se modifiquen dramáticamente los patrones de consumo energético y/o se encuentre la manera de generar masivamente energía mucho más barata, la pensión al alza se mantendrá. Más allá de milagros energéticos que son

espejismos y de jugadas mercantiles especulativas, el hecho es que la tendencial escasez de hidrocarburos señala el fin de un largo ciclo histórico: el del capitalismo industrial tal como hoy lo conocemos.

La tendencia prolongada a la apreciación vale para los combustibles fósiles y también para otros bienes primarios. De los minerales y productos agrícolas dicen los analistas que “pese a los descensos, los precios se mantienen el doble más o menos, de sus niveles de finales de la década de 1990, y el incremento de las poblaciones y de los ingresos de los mercados emergentes les dará algún sustento” (*Economist Intelligence Unit*: 23/12/14).

Estratégicamente los recursos naturales no renovables se enrarecen, de modo que por razones ecológicas, pero también económicas, lo prudente es conservarlos, pero tácticamente las *commodities* se abaratan y en general sus cotizaciones son y serán volátiles pues están sujetas a la especulación económica y política, de modo que lo prudente es no depender de ellas en demasía. Sin embargo, pese a estas evidencias, hasta ahora las revoluciones de bienestar han sostenido su relativa holgura valorizando recursos naturales no renovables.

Regresemos a Bolivia. La capacidad económica del gobierno de Evo Morales proviene mayormente de que los hidrocarburos se nacionalizaron en 2006, de modo que de los 223 millones de dólares en impuestos que pagaba esta industria en 2000, se pasó a 2 235 millones de dólares, en 2010. Así la captación se incrementó diez veces pese a que la producción apenas se mantuvo por el boicot al que fue sometida la empresa estatal.

Pero lo más espectacular ha ocurrido en minería, donde han crecido producción física, precio y captación estatal. En 2000 se extraían 400 mil toneladas y en 2010 ya se extraía un millón; en el mismo lapso el valor de la producción pasó de 426 millones de dólares a 2 400 millones; y el Estado pasó de recibir 9.5 millones de dólares a recibir 305 millones. Es decir que en una década la extracción se incrementó una vez y media, el valor de la producción se multiplicó por seis y la captación estatal aumento 32 veces, lo que significa que si bien, a diferencia de la hidrocarburiífera, la industria minera boliviana si se expandió. El crecimiento de lo que recibe el Estado proviene en primer lugar

de la proporción con que se distribuye el ingreso y en segundo lugar del alza de los precios.

Y los precios, aunque siguen siendo históricamente elevados, caen desde hace un rato. Los del estaño, que es el mineral más importante para el país, cayeron en 2008, con lo que lo captado por el Estado se redujo a la mitad, y cayeron de nuevo en 2013.

En una comunicación personal ocurrida en diciembre de 2014, y a pregunta expresa sobre el posible tránsito de una revolución de bienestar a una revolución con estrecheces, el Vicepresidente García Linera reconoció que sí, que la revolución boliviana había disfrutado de cierta holgura dada la onda expansiva de la economía mundial y la apreciación de las *commodities*, pero que eso se terminaba y había que estar preparados para la austeridad. Pero sostuvo también que Evo -indio al fin- es hombre austero y acostumbrado a hacer guardaditos en previsión de los años de vacas flacas. De modo que si bien Bolivia no tiene un fondo petrolero soberano como Noruega, Arabia Saudita, Abu Dhabi o Kuwait, si tiene Reservas Internacionales cuantiosas, que entre 2000 y 2010 pasaron de mil millones de dólares a 10 mil millones, lo que representa el 50% del PIB boliviano. Y que pese a las presiones de los mineros y otros trabajadores asalariados para que en parte se destinen a elevar o sostener los sueldos, estas Reservas sólo se emplean en proyectos productivos. Dijo también que es política del gobierno no tocar los fondos de pensiones. Y que sí, que el país depende en lo externo de la exportación del gas y del estaño, pero que hay proyectos en curso para industrializar los bienes primarios, además de que la mitad del crecimiento de la economía boliviana se sostiene en el mercado interno.

En el mismo sentido se había expresado en una entrevista realizada en 2011: “Es probable que, de acuerdo al contexto internacional haya una fluctuación de los precios de minerales que nos puede afectar, y la clave para afrontar esta situación es más volumen de mineral y mejor tecnología; es decir producir más y volver más eficiente el trabajo” (García, 2013: 23). Lo que puede ser verdad, como lo es el reiterado planteamiento gubernamental de que Bolivia debe industrializar las materias primas que hoy exporta en bruto. Pero también es verdad que más pronto que tarde se impondrá un cambio de modelo hacia otro en que la disponibilidad de recursos naturales no marque el destino

del país, en el que Bolivia ya no “viva de su gas y de su minería”. Y me temo que este tránsito será más imperioso pero difícil ahora, en que las revoluciones del cono sur ya no volarán con viento de cola.

Digámoslo con las palabras de alguien que sabe de lo que habla pues aunque industrializaba su caña de azúcar, Cuba fue monoexportadora agrícola hasta principios de los noventa del pasado siglo, y aún sigue pagando esa ancestral dependencia. En la inauguración de la cumbre económica de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (Celac), celebrada en La Habana en enero de 2014, dijo Raúl Castro a sus hermanos y primos aun colgados de las *commodities*: “Hemos padecido el problema de no haber traducido los períodos de altos precios de los productos naturales que se exportan en procesos de desarrollo de largo plazo” (Sánchez, 30/1/14).

Y sí. Aunque no será fácil. Sino que lo digan los hermanos venezolanos, precursores de los cambios que se viven en el cono sur y a quienes sin embargo golpeará como a nadie el desplome de los precios del petróleo: en 2014, cuando apenas empezaban a caer, la producción de ese país retrocedió 2.3%, la inflación fue de 64% y el año terminó con el presupuesto público y tipo de cambio colgados de alfileres. Porque el petróleo representa el 96% de las exportaciones de Venezuela. Y el crudo es un aceite adictivo de cuya dependencia no se ha podido librar en tres lustros de revolución bolivariana.

7. DEMOCRATIZAR EL DEBATE SOBRE EL MODELO DE DESARROLLO

El posneoliberalismo es una etapa necesaria de la emancipación latinoamericana por la que, ciertamente con tropiezos y dificultades, están transitando la mayoría de los países del subcontinente. Pienso que la coyuntura global y los bloques históricos regionales y nacionales que en los últimos tres lustros hicieron posible el corrimiento a la izquierda del espectro político de Nuestra América y por tanto gestaron esta transición, se mantienen hoy en lo fundamental, aunque no sin desencuentros y choques entre los aliados.

Estamos pues en el camino, pero para los que tratamos siempre de ver más lejos es importante no perder la perspectiva estratégica. Y es que para que la

emancipación sea verdadera es deseable que los procesos en curso vayan rompiendo los barrotes de la trampa clasista, racista y patriarcal en que aún nos encontramos. Para mí es claro que a la postre el pos neoliberalismo será *anticapitalista, anticolonial y antipatriarcal* o se diluirá en la nada, y que, trascender el capitalismo imperial y sexista es desmarcarse de la modernidad. Pero vamos por pasos. Sí, vamos por pasos.

Y el primero es hacer que el modelo de desarrollo y las opciones civilizatorias de mediano y largo plazo que este contiene sean tema, no sólo del debate de los expertos, sino de un multitudinario *dialogo nacional* y de ser posible subcontinental, de la magnitud del que con motivo de sus nuevas Constituciones animaron hace un lustro los bolivianos y en menor medida los ecuatorianos.

Porque el inmediatismo y economicismo de las reivindicaciones gremiales y el fundamentalismo de ciertas reivindicaciones locales, de los que con frecuencia se lamenta el gobierno de Evo Morales, representan una recaída en la subalternidad en tanto que en la práctica dejan la visión de futuro y la responsabilidad por el conjunto del proceso en manos del gobierno del MAS y del Estado progresista, a los que sólo reclaman resultados, critican políticas y objetan principios. Aun si legítimos, estos cuestionamientos y acciones rebeldes no parecen estar construyendo una actualizada propuesta contra hegemónica y un renovado bloque social, como sí lo hicieron los movimientos de base en los primeros nueve años del siglo XXI. Veamos.

La refundación de Bolivia como un estado plurinacional y multiciudadano que -en cuanto a sus Leyes- rompe con los paradigmas del liberalismo clásico, fue posible gracias al llamado Pacto de Unidad: una gran convergencia contra hegemónica más que coyuntural; un bloque presumiblemente histórico del que formaban parte casi todas las organizaciones indígenas, campesinas y obreras; un gran acuerdo civilizatorio que se construyó gracias a la movilización y el debate de los subalternos -en curso de dejar de serlo- y en airada confrontación con la oligarquía y el imperialismo. Ahí se discutió sobre todo el nuevo *orden político* y en menor medida, me parece, los principios rectores del nuevo *modelo socioeconómico*.

Pues bien, necesitamos nuevas movilizaciones, nuevos diálogos, nuevos acuerdos civilizatorios, nuevos pactos de unidad... pero ahora en torno a los paradigmas del que por un tiempo seguiremos llamando desarrollo.

No es que no haya debate al respecto. Los movimientos reivindicativos de los gremios, la rebatiña por las reservas financieras y, sobre todo, las movilizaciones en defensa del Territorio Indígena Parque Nacional Isiboro Secure (TIPNIS), en Bolivia, y del Parque Nacional Yasuní, en Ecuador, tienen como fondo el dichoso modelo. Como lo tiene el reciente diferendo en torno a la solicitud de los ganaderos bolivianos de Santa Cruz que perdieron por siniestros parte de sus hatos, para que se les autoricen desmontes destinados a establecer pastizales. Demanda que rechazó el responsable de bosques del Ministerio de Medio Ambiente y Agua, pero que fue aceptada por instancias superiores de gobierno. Disenso intrainstitucional por el que en octubre de 2014 fue sustituido el funcionario discrepante.

El problema es que, respecto de estos asuntos, con frecuencia más que diálogo constructivo se ha visto confrontación. En Bolivia, lejos de las “tensiones creativas” que esperaría el Vicepresidente García Linera, los diferendos de diversos sectores con el gobierno devinieron a veces choques destructivos o cuando menos desgastantes. Y lo más grave es que se fracturó temporalmente la convergencia que por casi dos lustros dio fuerza al proceso.

Ahora bien, los bloques históricos son precisamente eso: históricos, sus actores se pueden distanciar y aun confrontar, pero sus coincidencias profundas permanecen. Y pienso que en Bolivia los aymaras y quechuas del altiplano y los indios de las tierras bajas, junto con los obreros y otros gremios de asalariados, siguen siendo los componentes básicos de la alianza libertaria y justiciera por la que hay que apostar. Entre estos sectores -y con el gobierno que gestaron- debe darse entonces el nuevo diálogo. Un debate incluyente donde retoñe y se rearticule el Pacto de Unidad gestado hace pocos años. Los economistas profesionales han tratado siempre de encriptar su ciencia y presentar sus conclusiones como inapelables, de modo que la discusión amplia, informada y participativa no será fácil. Pero la economía es asunto de todos, de modo que es indispensable democratizar el debate sobre sus paradigmas.

En público casi siempre optimista, el Vicepresidente boliviano tiene sin embargo una opinión bastante desalentadora sobre el momento que viven los movimientos sociales en su país:

“Las de 2000, 2001, 2002, 2003, 2005 eran movilizaciones de carácter estructural, que tenían que ver con la disputa y la propiedad de los recursos del Estado, con la escasez. Ahora estamos en otra fase, una de economía expansiva, y las movilizaciones ya no ponen en duda la estructura del estado o el modelo económico, lo que demandan es: “Hay plata, dame más plata”. Tenemos dos tipos de movilizaciones de naturaleza social muy distinta, una de carácter estructural, del modelo, y otra de carácter redistributivo dentro del modelo económico que está funcionando bien: (García, 2013: 78, 79).

¿Será necesario que el modelo deje de funcionar bien o que el viento en contra y las turbulencias reduzcan sus frutos, para que la gente recupere su capacidad de pensar el largo plazo? ¿Será necesario que las revoluciones de bienestar agoten su tiempo para que los pueblos revisen de nuevo su estrategia? En todo caso me queda claro que el necesario diálogo nacional sobre el cambio de paradigmas en el ámbito del desarrollo no será convocado porque lo propongan voces aisladas, sino por la gravedad de las circunstancias, por lo alarmante de la coyuntura. Por acontecimientos perentorios que pongan en primer plano no el inmediatez mezquino, no el integrismo y la intransigencia sino la generosidad y visión futuro que hubo hasta hace un lustro y hoy escasea.

Más que una actitud condescendiente para con los gobiernos progresistas -que según algunos pierden rumbo- hay en mi postura una apuesta estratégica por el activismo multitudinario. Porque pienso que los movimientos sociales -los que dejan huella- son visionarios e imaginativos, son los poetas de la historia. En cambio los gobiernos -aún los mejores- vuelan bajo y escriben en prosa. La potencia creadora y revolucionaria de los pueblos está en los movimientos contestatarios de gran calado y altos vuelos. Activismo masivo y organizado que puede ser de plazas, calles y carreteras pero también de ideas, valores, símbolos... Acciones colectivas materiales y espirituales capaces de recomodar las piezas del imaginario social, cambiar agendas nacionales y hasta globales, correr a la izquierda el espectro político, modificar a favor del futuro la correlación de fuerzas...

Pero la mudanza social necesita también institucionalizarse en forma de normas y aparatos de Estado, necesita hacerse Constitución y hacerse administración pública, aterrizar en leyes reformadas que por sí mismas no pueden ir más allá del pacto que las gestó y en gobiernos emergentes que, si son democráticos, se mueven en el marco del mandato que los legitima.

Por cometido y naturaleza, los gobiernos progresistas tienden al posibilismo pragmático y por lo general crían inercias burocráticas. Es posible entonces que cuando los movimientos sociales quieran ir más rápido y más lejos, o marchar en otra dirección, el gobierno aparezca ante ellos como demasiado prudente si no es que conservador. No debiéramos alarmarnos tanto por esta dialéctica en la que, bien vista, cada cual representa el papel que le corresponde.

Pero también sucede que los gobiernos de izquierda soslayan su mandato o lo disminuyen, generalmente en nombre del “realismo”. Y esto sí es preocupante pues por esa vía las que podrían haber sido “tensiones creativas” devienen contradicciones insalvables.

En todo caso, de lo que hay que cuidarse es de ver contradicciones antagónicas donde lo que hay son desencuentros en el seno de los destacamentos populares y entre estos y la administración pública. Error de apreciación que lleva a que gobernantes progresistas califiquen de derechistas, manipulados y “objetivamente” contrarrevolucionarios a movimientos, pertinentes o no pero legitimados por sus bases y, en el otro bando, a etiquetar de traidores a la causa a gobiernos emanados del movimiento popular y ratificados en las elecciones, sólo porque tienen una visión de la coyuntura y la correlación de fuerzas distinta o porque interpretan a su modo el mandato que los instituyó.

Tengo la impresión de que el ancestral desencuentro entre gobiernos e izquierdas -¿hubo alguna vez en la historia un gobierno que cumpliera a cabalidad nuestras expectativas?- proviene no de la intrínseca consistencia de unos y otras sino de que los zurdos no acabamos de entender lo que es un gobierno constituido y por tanto que podemos y que no podemos esperar de él. En fin...

8. FERVORÍN

Pese a los desencuentros -o quizá también gracias a ellos- en Nuestra América marchamos. Marchamos rumbo al futuro. Venimos del túnel neoliberal, venimos de la larga noche del capitalismo colonialista, venimos del derrumbe de los ídolos de la modernidad... Y marchamos. Marchamos hacia la luz.

“Los países progresistas de América Latina están aún muy lejos del socialismo” dijo recientemente el marxista franco-brasileño Michael Löwy. Afortunado él que sabe dónde está el socialismo y cuanto nos falta para llegar. En todo caso, y mientras llegamos, sería bueno ir confeccionando altermundismos de andar por casa, utopías a contrapelo hechas a mano en la rendijas del sistema. No sea que no lleguemos nunca... O que lleguemos, pero el tal Socialismo no sea tan bonito como parecía en el promocional que debe haber visto Löwy.

Pero lo cierto es que algunos se preguntan si falta mucho para llegar, si queda muy lejos el paraíso prometido. Quisieran saber cuándo se hará realidad la utopía. Pienso que en verdad eso no importa demasiado. Lo que importa es que vamos andando, que vamos andando y vamos juntos...

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aillón Gómez, Tania (2012). *La redistribución del excedente del sector hidrocarburos dentro de la estrategia de poder del Movimiento al Socialismo*, Universidad Mayor de San Simón, Cochabamba.

Aillón Gómez, Tania (2013). “Nuevo paradigma de política económica y acumulación de capital industrial en la era del MAS”, en *Búsqueda*, año 23 No 42, Instituto de Estudios Sociales y Económicos, Universidad Mayor de San Simón, Cochabamba.

Bartra, Armando (2012) *Tiempo demitos y carnaval. Indios, campesinos y revoluciones. De Felipe Carrillo Puerto a Evo Morales*, Fundación Xavier Alvó, La Paz.

De la Fuente, Manuel (2010). “Bolivia: ¿rumbo a un nuevo modelo de desarrollo?”, en *Nueva Crónica –y buen gobierno-* No. 66, Prima y Plural, La Paz

Economist Intelligence Unit (2014). *Petroprecios crean incertidumbre*, La Jornada 23/12/14, México.

Fernández-Vega, Carlos (2010). “México S. A., México”, en *La Jornada*, 7 de agosto.

García Linera, Álvaro (2013). *Las empresas del estado. Patrimonio colectivo del pueblo boliviano*, Vicepresidencia del Estado Plurinacional, La paz.

García Linera, Álvaro (S.f.) *Las tensiones creativas de la revolución. La quinta fase del proceso de cambio*. Vicepresidencia del Estado Plurinacional. La Paz.

Gramsci, Antonio (1974). *Antología*, Siglo XXI, Madrid.

Gudynas, Eduardo (2010) “El nuevo extractivismo del siglo XXI. Diez tesis sobre el extractivismo bajo el progresismo latinoamericano actual”, en *Memoria* No 243, junio, 2010, México.

Los Tiempos (2014), año 11, No 16 226, 25/10/14. Cochabamba.

MAS-IPSP (2010). *Bolivia para vivir bien. 2010-2015. Programa de gobierno*. MAS-IPSP, La Paz.

Medinaceli, Mauricio y Leila Mokrani (2010). “Impacto de los bonos financiados con la renta petrolera”, en Umbrales. Revista del Postgrado en Ciencias del desarrollo, No. 20. CIDES-UMSA. La Paz.

Orellana Aillón, Lorgio (2012). *Regulación y acumulación de capital en el sector de hidrocarburos (1998-2011)*, Universidad Mayor de San Simón, Cochabamba.

Radhuber, Isabela M. (2010). “Rediseñando el Estado: un análisis a partir de la política hidrocarburífera en Bolivia”, en Umbrales. Revista del Postgrado en Ciencias del Desarrollo, No. 20. CIDES-UMSA. La Paz.

Sánchez Rebolledo, Adolfo (2014). “Dos discursos. Una coincidencia”, La Jornada, 30/1/14. México

Santos, Boaventura de Sousa (2010). *Refundación del Estado en América Latina. Perspectivas desde una Epistemología del Sur*. CESU-UMS, La Paz.

Svampa, Maristella y Pablo Stefanoni (2007). Entrevista a Álvaro García Linera: “Evo simboliza el quiebre de un imaginario restringido a la subalternidad de los indígenas”, en OSAL Observatorio Social de América Latina, año 7 No 22, septiembre, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Buenos Aires.

Uzeda Vázquez, Andrés (2013). “El “proceso de cambio” siete años después”, en Búsqueda, año 23 No 42, Instituto de Estudios Sociales y Económicos, Universidad Mayor de San Simón, Cochabamba.

Villazón del Carpio, Omar Erick (2013) “Valoración económica de los recursos naturales e histórica dependencia boliviana”, en Búsqueda, año 23 No. 41, Instituto de Estudios Sociales y Económicos, Universidad Mayor de San Simón. Cochabamba.

LA SEGURIDAD ALIMENTARIA EN COCHABAMBA DESDE UNA PERSPECTIVA MACROECONÓMICA (1985-2013)

César Romero Padilla¹

RESUMEN

En el presente documento se realiza un análisis de la seguridad alimentaria en Cochabamba a partir del desempeño de indicadores macroeconómicos y macrosociales, considerando el contexto de nuestro país en esta temática. Desde esta perspectiva, se llega a constatar que en Cochabamba existen limitaciones de carácter económico y social para alcanzar fundamentalmente la dimensión acceso de la seguridad alimentaria. En este marco, se sostiene que si bien Cochabamba ha tenido un desempeño relativamente aceptable en algunos indicadores macroeconómicos, relacionados con la dimensión disponibilidad de la seguridad alimentaria, todavía existen indicadores macrosociales que limitan la dimensión acceso económico de la seguridad alimentaria, en la medida que involucran a sectores de población con bajos ingresos, quienes destinan la mayor parte de sus gastos a los alimentos.

Palabras clave: <Seguridad Alimentaria en Cochabamba>
<Seguridad Alimentaria en Bolivia> <Indicadores
Macroeconómicos> <Indicadores Macrosociales>

¹ Docente-Investigador del Instituto de Estudios Sociales y Económicos (IESE) de la Universidad Mayor de San Simón (UMSS) de Cochabamba-Bolivia. E-mail: c11rp@yahoo.es

INTRODUCCIÓN

En nuestro país y en Cochabamba, a raíz del escenario mundial y a un contexto interno de elevación de precios de varios productos alimenticios desde los años 2007 y 2008, se ha presentado un debate sobre la problemática de la seguridad y la soberanía alimentaria. En este sentido, en el marco del Estado neoliberal (1985-2005) y del Estado Nacional Productivo (2006-2013), se han aplicado una serie de políticas públicas de alcance nacional y departamental orientadas a promover, con mayor o menor éxito, la producción (disponibilidad) y el acceso a los alimentos, dos dimensiones importantes de la seguridad alimentaria.

Durante el Estado neoliberal, a nivel de Bolivia y Cochabamba, las políticas públicas se han centrado fundamentalmente en la disponibilidad de alimentos, ya sea producidos localmente o importados. Durante el Estado nacional productivo también se puso énfasis en la disponibilidad de alimentos, pero desde la perspectiva de la soberanía o autosuficiencia, a lo que se debe añadir políticas públicas orientadas a mejorar el acceso económico a los alimentos.

Como abordar la seguridad alimentaria no solo pasa por considerar aspectos relativos a la disponibilidad de alimentos, sino sobre todo por un mayor *acceso* a ellos, principalmente por parte de los estratos de población que se encuentran en situación de subempleo, pobreza moderada y pobreza extrema, hay necesidad de realizar una lectura de indicadores macroeconómicos y macrosociales que identifiquen de manera objetiva los problemas o limitaciones que tienen los habitantes del país y del departamento de Cochabamba en la dimensión acceso económico de la seguridad alimentaria.

Lo anterior es importante porque si bien el PIB de Cochabamba ha crecido en los últimos años más que la tasa de crecimiento de su población, una gran parte de ella todavía se encuentra en condiciones de subempleo, pobreza moderada, pobreza extrema y poca participación en el ingreso generado en el departamento, es decir, parece haber un escaso impacto de la expansión económica en los aspectos sociales de la población. Lo anterior, desde el punto de vista de la seguridad alimentaria, significa que no se tendría mucho problema en Cochabamba en la dimensión disponibilidad de alimentos, sino que el problema estaría en el acceso a los mismos, principalmente para las personas

que se encuentran en los quintiles más bajos, quienes destinan la mayor parte de sus gastos a los alimentos. De esta manera, el subempleo, la pobreza y la desigualdad en la distribución de ingresos, acaban constituyéndose en obstáculos o limitantes para el acceso a los alimentos y, por ende, para erradicar la pobreza extrema y el hambre, aunque a nivel de meta (objetivo del Milenio) ya se logró reducir la pobreza extrema a más de la mitad (12.20% en 2012) de lo que se tenía propuesto a nivel de país (del 40.4% en 2001 al 24.1% en 2015).

En este marco, el presente documento está estructurado en cuatro partes. En la segunda parte, se hace referencia a un esbozo sobre la definición de seguridad alimentaria. La tercera parte aborda un análisis de la seguridad alimentaria en Cochabamba a partir de indicadores macroeconómicos y macrosociales. Por último, se presentan algunas consideraciones finales.

2. UN ESBOZO SOBRE LA DEFINICIÓN DE SEGURIDAD ALIMENTARIA

La definición oficial de seguridad alimentaria nutricional fue introducida formalmente en la Conferencia Mundial de la Alimentación de 1974, la cual fue mejorada en la Cumbre Mundial sobre la Alimentación (CMA) de 1996, llevado a cabo en Roma (Graziano da Silva, 2008: 13). En la referida cumbre, se estableció que existe seguridad alimentaria “cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos, a fin de llevar una vida activa y sana”². Riveros (2011: 33) señala que es esta la definición de seguridad alimentaria que ha ido difundiendo la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO, por sus iniciales en inglés). En el marco de la 42 Asamblea General de la OEA, en la Resolución AG/DEG.69 (XLII-0/12), Declaración de Cochabamba sobre la “seguridad alimentaria con soberanía en las Américas”³,

² Según Ormachea (2009: 19), la definición de seguridad alimentaria al centrarse en la disponibilidad de alimentos (sin importar el origen nacional de los mismos), se adecuó perfectamente a las políticas neoliberales de apertura irrestricta de las economías de los países atrasados propugnadas por los países desarrollados.

³ Aprobada en la cuarta sesión plenaria, celebrada el 5 de junio de 2012.

también se consideró la anterior definición. En general, instituciones internacionales (Comunidad Andina de Naciones, 2008 y 2010; Programa Mundial de Alimentos, 2009), nacionales (como el ex Ministerio de Desarrollo Rural, Agropecuario y Medio Ambiente, MDRAyMA, 2008) e investigadores (Jiménez, 1995; Figueroa, 2005; Ramos et al, 2007; Zeballos, 2011) han replicado la definición realizada por la CMA (1996).

En la CMA de 1996 se establecieron cuatro dimensiones de la seguridad alimentaria que requieren ser satisfechas para que ninguna persona, nunca, padezca de hambre, a saber: disponibilidad, acceso, utilización y estabilidad (Graziano da Silva, 2008: 13). Por tanto, en el contexto de la definición referida, las cuatro dimensiones de la seguridad alimentaria se interrelacionan en un proceso dinámico y descansan sobre una base institucional que determina su desempeño.

La *disponibilidad* se refiere a la existencia de cantidades adecuadas y suficientes de alimentos de calidad, suministrados a través de la producción del país, mediante importaciones y/o ayuda alimentaria (Salcedo, 2005: 3; Riveros, 2011: 33). Según el PMA (2009: 28), la disponibilidad de alimentos es la cantidad de alimentos provenientes de todos los medios de producción interna, importaciones comerciales y asistencia alimentaria que están físicamente presentes en el área de atención. En este sentido, plantea que la disponibilidad de alimentos debe determinarse por los siguientes cuatro factores: producción (alimentos que se producen en el área), comercio (alimentos traídos al área a través de los mecanismos de mercado), existencias (alimentos en inventario de comerciantes y reservas gubernamentales) y transferencias (alimentos suministrados por el gobierno y/o agencias que brindan asistencia). Estos cuatro factores serían los que inciden en la estabilidad disponible de alimentos.

Según el INCAP (2012: 19-37), la disponibilidad de alimentos se ve afectada por múltiples factores, tanto a nivel nacional como a nivel local. En el primer caso, los principales factores son: producción y comercialización interna de alimentos, importaciones y exportaciones, asistencia alimentaria externa, reserva de alimentos y pérdida post-cosecha. A nivel local, se identifican, entre otros, a los siguientes factores: ecológicos, tipos de cosecha, manejo de cultivo, métodos de almacenamiento, roles sociales y transporte. Consecuentemente, solo se puede asegurar la disponibilidad de alimentos nacionales cuando los recursos

alimentarios son suficientes para proporcionar una dieta adecuada a cada persona, independientemente de que sea producido localmente, importado o donado.

Finalmente, la CAN (2010: 10) señala que la disponibilidad de alimentos es la cantidad con que se cuenta a nivel nacional, regional y local. Está relacionada con el suministro suficiente de estos frente a los requerimientos de la población y depende fundamentalmente de la producción y la importación. En este sentido, la disponibilidad está determinada por los siguientes elementos: estructura productiva (agropecuaria, agroindustrial), sistemas de comercialización internos y externos, factores productivos (tierra, crédito, agua, tecnología, recurso humano), condiciones ecosistémicas (clima, recursos genéticos y biodiversidad), políticas de producción y comercio, y tensiones sociopolíticas (relaciones económicas, sociales y políticas entre actores).

El *acceso* se define como la capacidad que tiene un hogar para adquirir los alimentos disponibles en cierto período de tiempo. El acceso a los alimentos o capacidad para adquirirlos debe estar disponible a toda la población, tanto física como económicamente, debiendo ser adquiridos en cantidades suficientes mediante uno o más medios, sea producción y existencias propias, compras, trueque, obsequios, préstamos y asistencia alimentaria (PMA, 2009: 28). Por tanto, su función es asegurar el acceso a los suministros de alimentos a todos los consumidores, dependiendo del nivel de ingresos y de los precios (Jiménez, 1995: 3).

Al ser el acceso de carácter económico y físico, las personas deben tener los medios necesarios para conseguir los alimentos, ya sea por producción propia o por compra en el mercado (Riveros, 2011: 33); en otras palabras, la carencia de acceso a los alimentos puede ser económica (pobreza determinada por el desempleo, subempleo, bajos salarios y dificultad de acceso a la tierra para sembrar; altos precios de los alimentos; falta de créditos,) y física (deficientes carreteras e infraestructura de mercado) (Jiménez, 1995: 3; Figueroa, 2005: 3; Ramos et al, 2007: 5). Respecto al acceso económico, Salcedo (2005: 3-4) señala que los bajos niveles de ingreso, la inequidad, la marginación, los precios de los alimentos, la inestabilidad macroeconómica y los disturbios sociales y políticos, ponen en riesgo el acceso a los alimentos a grandes segmentos de la población, tanto en zonas rurales como urbanas.

Para el INCAP (2012: 41-45) el acceso económico a los alimentos es considerado como la capacidad de un hogar para manifestar su demanda, la misma que se expresa a través del consumo, siendo este un gasto total realizado por los individuos, hogar o por el país. En este sentido, sostiene que el acceso económico hacia los alimentos está determinado por los siguientes factores: ingreso económico (salarios, dividendos, ingreso por intereses, pagos de transferencia, alquileres, etc.), precio, desempleo, subempleo y salario.

La *utilización* se refiere, según el PMA (2009: 29), al uso que hacen los hogares de los alimentos a los que tienen acceso y a la capacidad de los individuos de absorber y metabolizar los nutrientes, por lo que la población debe hacer un buen uso o aprovechamiento de los alimentos, los cuales deben ser inocuos.

En la perspectiva de Kuan (2009: 115), existe un reconocimiento de que la situación, por ejemplo, en los países andinos, con altos índices de malnutrición, desnutrición e inseguridad alimentaria, obedece más a un problema de *acceso* (especialmente de la población pobre y extremadamente pobre) y *buen uso* (que incluye a la población no pobre), que de *disponibilidad* de alimentos, es decir, no hay falta de disponibilidad de alimentos, porque en los países andinos la oferta supera a la demanda.

Finalmente, la *estabilidad* hace referencia a la continuidad de la provisión de alimentos en el tiempo, es decir, los suministros deberían ser estables a lo largo del tiempo (Riveros, 2011: 33), para lo cual debe existir estabilidad de la producción y de los precios entre las diferentes zonas (Jiménez, 1995: 4; Ramos et al, 2007: 5). En la perspectiva de Salcedo (2005: 4), la disponibilidad de alimentos, por el carácter biológico de éstos, constantemente se ve amenazada por factores climáticos o por la presencia de plagas y enfermedades.

En el caso de Bolivia, en el marco del Estado Nacional Productivo, la definición de la seguridad alimentaria ha estado estrechamente relacionada a la concepción de la soberanía alimentaria, entendida esta, con base a la definición del Foro Mundial sobre Soberanía Alimentaria realizado en la Habana-Cuba el 2001, como “el derecho de los pueblos a definir sus propias políticas y estrategias sustentables de producción, distribución y consumo de alimentos que garanticen el derecho a la alimentación para toda la población,

con base a la pequeña y mediana producción, respetando sus propias culturas y la diversidad de los modos campesinos, pesqueros e indígenas de producción agropecuaria, de comercialización y de gestión de los espacios rurales, en los cuales la mujer desempeña un papel fundamental” (Resolución AG/DEG.69, 42 Asamblea Ordinaria de la OEA, declaración de Cochabamba sobre Seguridad Alimentaria con Soberanía en las Américas).

En esta perspectiva, en el Plan Nacional de Desarrollo Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática para Vivir Bien: Lineamientos Estratégicos 2006-2011 (2007: 26), se establece que “uno de los pilares fundamentales, que orienta la estrategia nacional de desarrollo productivo, se basa en la seguridad y soberanía alimentaria, entendida esta última como el derecho de nuestro país a definir sus propias políticas y estrategias de producción, consumo e importación de alimentos básicos, conservando y rescatando la diversidad productiva y cultural de nuestro territorio, garantizando el acceso oportuno en cantidad y calidad de alimentos sanos, nutritivos y culturalmente apropiados a la población para Vivir Bien”. Esta nueva visión contribuiría “al logro de la seguridad alimentaria nacional sustentable, aplicando tecnologías ancestrales y de última generación, dirigidas al fortalecimiento del sector productivo, priorizando la micro, pequeña y mediana producción, así como a las organizaciones productivas”. Esto requeriría de la garantía estatal del acceso al agua, la tierra, recursos genéticos y mercados justos.

En el documento *La Política de Seguridad y Soberanía Alimentaria*, publicado por el MDRAyMA (2008: 45), se indica que dicha política rescata la definición de seguridad alimentaria de la CMA (1996). En este contexto, se considera que la oferta de alimentos por si sola no es suficiente para asegurar que la población boliviana pueda tener la posibilidad de acceder a los mismos, y entiende que la seguridad alimentaria no depende solo de la cantidad de alimentos producidos y disponibles, sino también de otros factores económicos, sociales y culturales que permitan el acceso a los mismos por parte de la población de manera oportuna. Finalmente, se asume que la seguridad alimentaria es también producto de la calidad de los alimentos producidos.

En el marco de la puesta en vigencia de la Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia (7/02/2009), nuestro país ha adoptado como fin primero

el Vivir Bien de los residentes bolivianos (Art. 8), reconociendo como derechos fundamentales el derecho al agua y a la alimentación (Art. 16), y la obligación del Estado a garantizar la seguridad alimentaria a través de una alimentación sana, adecuada y suficiente para toda la población (Art. 342). Asimismo, se establece que el Estado tiene, entre otros objetivos, el logro de la soberanía alimentaria de la población (Art. 309, punto 4), para lo cual, en el marco del desarrollo rural integral sustentable, como parte fundamental de las políticas económicas del Estado, por un lado, se busca priorizar la seguridad y soberanía alimentaria (Art. 405), a través, entre otras acciones, del fortalecimiento de la economía de los pequeños productores agropecuarios y de la economía familiar y comunitaria; por otro, se busca garantizar la seguridad y soberanía alimentaria, priorizando la producción y el consumo de alimentos de origen agropecuario producidos en el territorio boliviano (Art. 407, punto 1).

Finalmente, según de Baldivia (2011: 83), la seguridad alimentaria en Bolivia se comprende como la necesidad de garantizar la disponibilidad de alimentos y el acceso de la población a los mismos de manera permanente, inócua y nutritiva, lo que implicaría articular la fase productiva y comercial de los alimentos con la generación de ingreso y la situación nutricional de la población.

3. SEGURIDAD ALIMENTARIA E INDICADORES MACROECONÓMICOS Y MACROSOCIALES

En el marco de lo anotado por Jiménez (1995: 3), Figueroa (2005: 3), Salcedo (2005: 3), Ramos et al (2007: 5), Torres (2008: 46), Kuan (2009: 115), Mallea (2010: 247), Riveros (2011: 33) y el INCAP (2012: 41-45), a continuación se analiza la dimensión acceso de la seguridad alimentaria con algunos indicadores macroeconómicos y macrosociales.

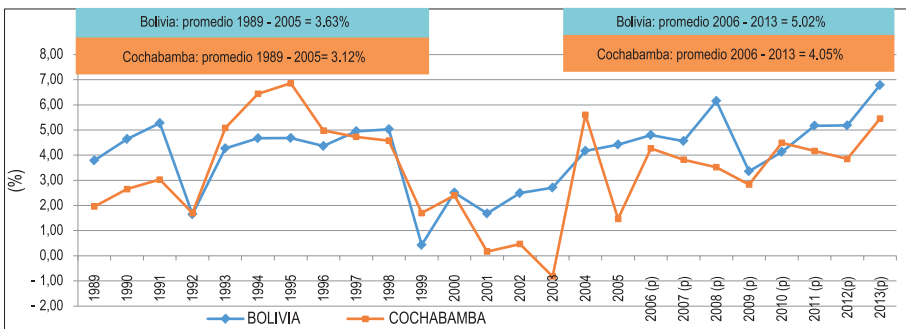
Tal como se verá mas adelante, nuestro país y Cochabamba han tenido un aceptable desempeño en algunos indicadores macroeconómicos, aunque todavía existen indicadores macrosociales que obstaculizan la dimensión acceso económico de la seguridad alimentaria, es decir, un aceptable crecimiento económico no necesariamente ha permitido reducir de manera significativa la pobreza moderada, el subempleo y la desigualdad en la distribución del ingreso, siendo relativo, por tanto, la contribución de dicho crecimiento al bienestar de las personas.

3.1. Indicadores macroeconómicos y la dimensión acceso de la seguridad alimentaria

3.1.1. La poca relación entre el crecimiento de la producción y la disminución del desempleo: un obstáculo para la dimensión acceso de la seguridad alimentaria

El indicador macroeconómico relacionado con la producción muestra que nuestro país, en el período 1989-2013, ha tenido un aceptable crecimiento en el PIB (cuya tasa promedio de crecimiento anual fue de 4.07%), en la medida que en 22 de 25 años han existido tasas de crecimiento del PIB por encima de la tasa media de crecimiento anual de la población boliviana (1.71%)

Gráfico 1: Crecimiento del PIB de Bolivia y Cochabamba (1989-2013)



Fuente: Elaboración propia, con base al INE

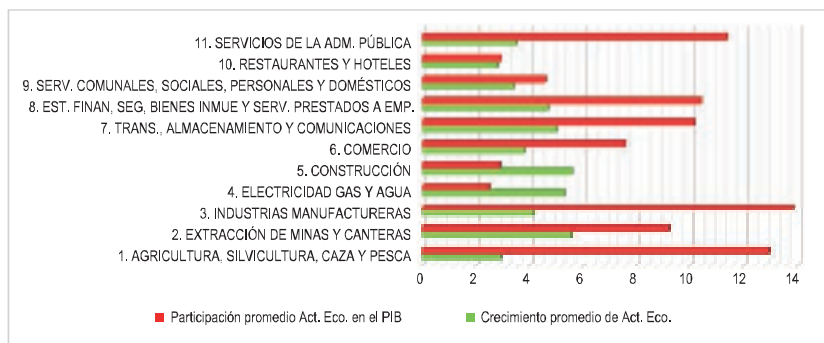
En el caso de Cochabamba, se observa que el PIB también ha tenido un aceptable crecimiento en el período 1989-2013 (cuya tasa media de crecimiento anual fue de 3.42%), en la medida que en 21 de 25 años han existido tasas de crecimiento del PIB por encima de la tasa media de crecimiento anual de la población cochabambina (1.68%). A pesar de lo anteriormente señalado, un dato que llama la atención es el crecimiento promedio del PIB del país, que tanto en el período 1989-2013 (4.07%), como de los subperíodos 1989-2005 (3.63%)⁴ y

⁴ El Estado neoliberal si bien corresponde al período 1985-2005, sin embargo la información disponible del INE solo cubre el período 1989-2005 para el crecimiento económico y 1988-2005 para la participación de las actividades económicas en el PIB, para Bolivia y Cochabamba.

2006-2013 (5.02%), es superior a lo alcanzado por el PIB promedio de Cochabamba (3.42%, 3.12% y 4.05%, respectivamente), lo que muestra una menor dinámica en la actividad económica del departamento respecto al país.

A nivel de los sectores económicos, en el Gráfico 2 se observa que los 11 sectores de la economía boliviana han tenido un crecimiento promedio mayor al 2.7% en el período 1989-2013, destacándose sectores como extracción de minas y canteras (5.55%); construcción (5.52%); electricidad, gas y agua (5.25%), que han crecido en promedio por encima del 5%. Por otro lado, se observa sectores económicos cuya participación promedio en el PIB ha sido importante, tales son los casos de los sectores industrias manufactureras (13.82%); agricultura, silvicultura, caza y pesca (12.93%); servicios de la administración pública (11.38%); establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a empresas (10.40%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (10.13%); que han tenido una participación promedio en el PIB mayor al 10%.

Gráfico 2: Crecimiento y participación promedio de las actividades económicas en Bolivia (1988-2013) (*)



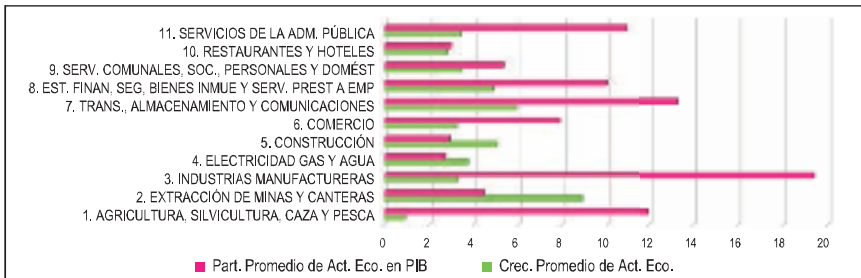
(*) Los datos del crecimiento corresponden al período 1989-2013, en tanto que los datos de la participación corresponden al período 1988-2013.

Fuente: Elaboración propia, con base al INE

En el caso de Cochabamba, el Gráfico 3 muestra que a excepción del sector agricultura, silvicultura, caza y pesca, cuyo crecimiento promedio fue de 0.86%, el resto de los 10 sectores registraron un crecimiento promedio mayor al 2.7% en el período 1989-2013, destacándose sectores como extracción de minas y

canteras (8.82%); transportes, almacenamiento y comunicaciones (5.87%), que han crecido en promedio por encima del 5%. Por otro lado, se observa sectores económicos cuya participación en el PIB cochabambino ha sido importante, tales son los casos de los sectores industrias manufactureras (19.39%); transporte, almacenamiento y comunicaciones (13.23%); agricultura, silvicultura, caza y pesca (11.94%); servicios de la administración pública (10.87%), que han tenido una participación promedio en el PIB mayor al 10%.

Gráfico 3: Crecimiento y participación promedio de las actividades económicas en Cochabamba (1988-2013) (*)



(*) Los datos del crecimiento corresponden al período 1989-2013, en tanto que los datos de la participación corresponden al período 1988-2013.

Fuente: Elaboración propia, con base al INE

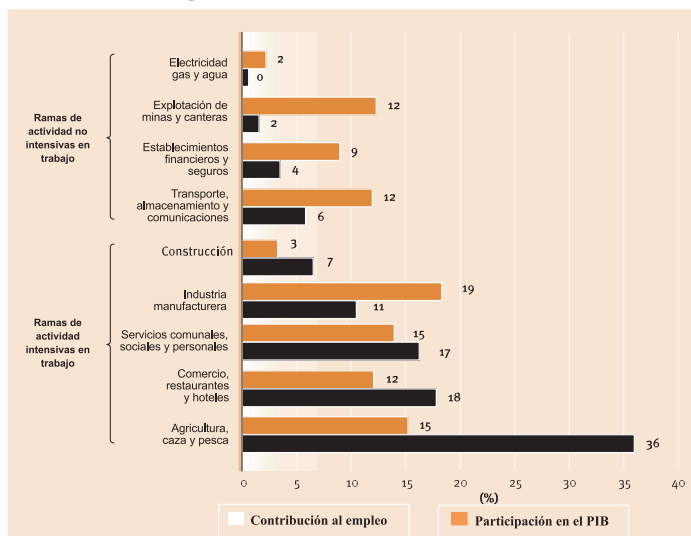
Si el crecimiento promedio de los sectores económicos del país se relaciona con la participación promedio que tuvieron en el PIB, se observa que, a excepción del sector extracción de minas y canteras, correspondiente al período 2006-2013, ninguno del resto de los sectores que tuvieron las mayores tasas de crecimiento están entre los que más aportaron al PIB, es decir, no necesariamente los sectores que crecieron más fueron los que mayor contribución tuvieron al PIB.

La observación anterior para Bolivia se replica en el caso de Cochabamba, donde los diferentes sectores económicos también han tenido tasas de crecimiento importantes. Si el crecimiento promedio de los sectores económicos se relaciona con la participación promedio que tienen en el PIB, se observa que, a excepción del sector transporte, almacenamiento y comunicaciones (período 1989-2013) y del sector de la administración pública (subperíodo 2006-2013), ninguno del resto de los sectores económicos que tuvieron las mayores tasas

de crecimiento promedio están entre los sectores que más aportaron al PIB cochabambino, es decir, nuevamente, no necesariamente los sectores que crecieron más fueron los que mayor contribución tuvieron al PIB.

La anterior relación de tasas de crecimiento y participación de los sectores económicos en el PIB, sirve para analizar hasta qué punto el crecimiento del PIB y de los diferentes sectores, tienen incidencia en la disminución del desempleo. Tal como se ilustra en el Gráfico 4, algunos sectores que tienen una participación importante en el PIB (explotación de minas y canteras; transporte, almacenamiento y comunicaciones; establecimientos financieros y seguros) se caracterizan por no ser intensivos en trabajo (tienen baja contribución al empleo); en cambio existe sectores que teniendo una participación importante en el PIB, también son los que más contribuyen a la generación de empleo (agricultura, caza y pesca; comercio, restaurantes y hoteles; servicios comunales, sociales y personales; industria manufacturera). En el caso del sector construcción, si bien es considerado como uno de los intensivos en trabajo, su participación en el PIB fue muy reducida.

Gráfico 4: Contribución al empleo y participación en el PIB de Bolivia según ramas de actividad, 2007

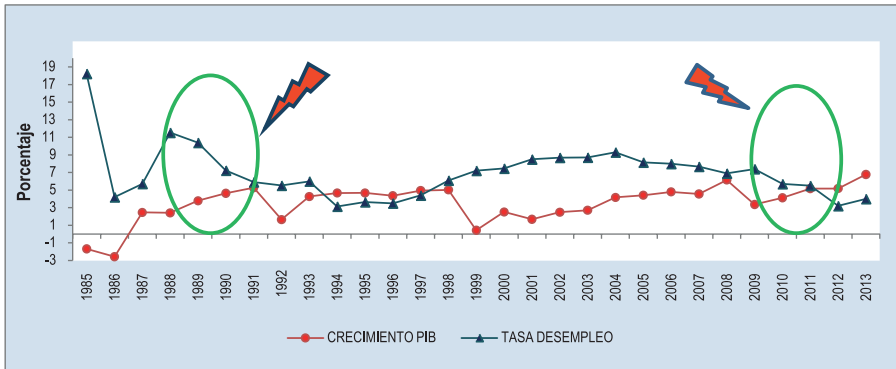


Fuente: PNUD-Bolivia. Informe Nacional sobre Desarrollo Humano en Bolivia, 2010

Si a lo anterior se añade las tasas de crecimiento de los sectores, se puede concluir que en el país los sectores que más contribuyeron en la generación de empleo (agricultura, caza y pesca; comercio, restaurantes y hoteles; servicios comunales, sociales y personales; industria manufacturera) estuvieron entre los que han tenido tasas de crecimiento menores en el período 1988-2013. El sector construcción fue el único que siendo catalogado como intensivo en trabajo tuvo una de las más altas tasas de crecimiento, tanto en el período 1988-2013 (5.52%) como entre el 2006 y 2013 (9.60%). Los sectores económicos que más han crecido, en los mismos períodos de referencia, se encuentran entre aquellos que se caracterizan por no ser intensivos en trabajo (menor contribución a la generación de empleo). Por tanto, tasas importantes de crecimiento del PIB y de algunos sectores económicos, no necesariamente han implicado la generación de empleo, al tratarse de sectores económicos no intensivos en trabajo.

En este marco, puede entenderse la ausencia de la relación inversa entre el crecimiento de la producción y la disminución del desempleo en el caso de Bolivia (Gráfico 5) y Cochabamba (Gráfico 6). En el país, solo en los períodos 1988-1991 y 2008-2012 un mayor crecimiento del PIB estuvo acompañado de una disminución en el desempleo; en el resto de los años tal relación no se presenta.

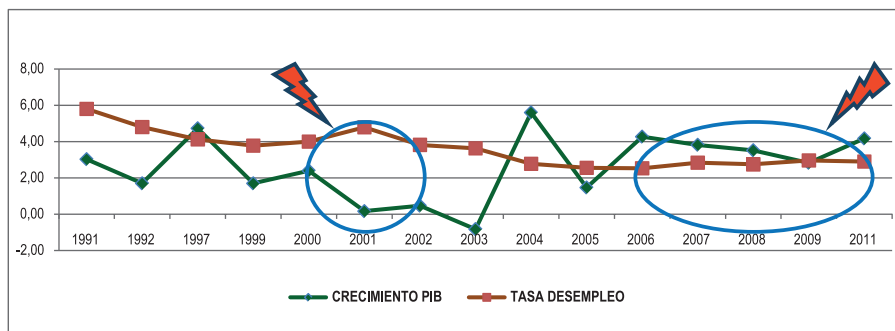
**Gráfico 5: Crecimiento del PIB y desempleo en Bolivia
(En porcentaje)**



Fuente: Elaboración propia, con base a Cariaga (1996), UDAPE (2001, 2009), OIT, INE-UDAPE (2001-2011), INE-Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2012-2013), y Banco Central de Bolivia (2015).

En Cochabamba los sectores que más contribuyeron a la generación de empleo estuvieron también entre los que han tenido tasas de crecimiento menores. Asimismo, el sector construcción fue el único que siendo catalogado como intensivo en trabajo tuvo la tercera tasa de crecimiento más alta en el período 1988-2013 (4.99%), y la mayor tasa de crecimiento durante el período 2006-2013 (9.17%). Los sectores económicos que más crecieron, en los mismos períodos de referencia, se encuentran entre aquellos que se caracterizan por no ser intensivos en trabajo (tienen menor contribución a la generación de empleo). Por tanto, tasas importantes de crecimiento del PIB y de algunos sectores económicos de Cochabamba, no necesariamente han implicado también la generación de empleo, en la medida que se han tratado de sectores económicos no intensivos en trabajo.

**Gráfico 6: Crecimiento del PIB y desempleo en Cochabamba
(En porcentaje)**



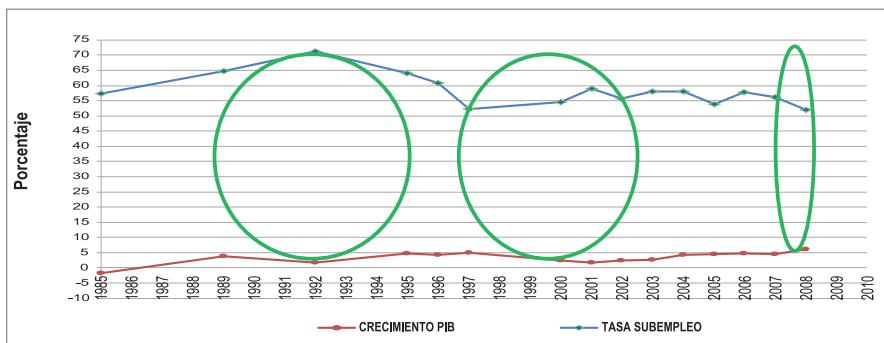
Fuente: Elaboración propia con base al INE, <http://eju.tv/2008/12/estudio-refleja-alto-ndice-de-desempleo-en-bolivia/>, www.bolpress.com/, www.cochabamba.gob.bo/, www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2011/0427/, www.aru.org.bo/, www.camind.com/upload/documents_publicaciones/, <http://saludpublica.bvsp.org.bo/>

De esta manera, la información del PNUD-Bolivia (2010), relativo a sectores intensivos y no intensivos en trabajo, ayuda a evidenciar las observaciones realizadas anteriormente, en sentido de que un mayor crecimiento del PIB no necesariamente ha estado acompañado de una disminución en el desempleo, aún cuando, según el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013), la tasa de desempleo en Bolivia el año 2013 fue la

más baja (3.2%) entre los países de Sudamérica, de Estados Unidos de Norte América y de países de otros continentes⁵.

Asimismo, un mayor crecimiento del PIB en el país tampoco ha implicado necesariamente una disminución en el subempleo, aunque, a diferencia de la ausencia de relación inversa entre el PIB y el desempleo, es posible encontrar más períodos (1989-1995, 1997-2002, 2007-2008) en los que el mayor crecimiento del PIB ha estado acompañado de un menor subempleo.

**Gráfico 7: Crecimiento del PIB y subempleo en Bolivia
(En porcentaje)**

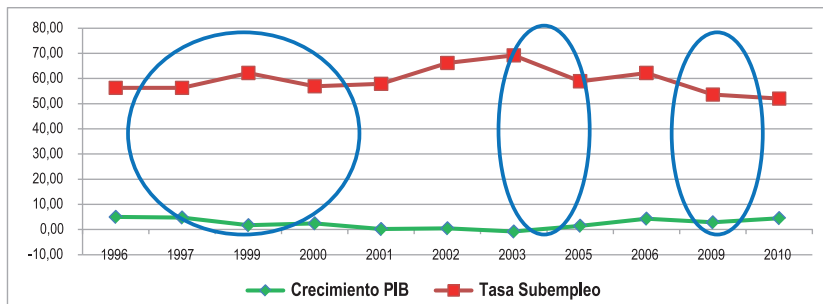


Fuente: Elaboración propia, con base al INE

En Cochabamba el crecimiento del PIB tampoco ha estado acompañado necesariamente de la disminución en el subempleo, encontrándose, sin embargo, también más tramos donde un mayor PIB implicó un menor subempleo.

⁵ En otros países de Sudamérica se registraron las siguientes tasas de desempleo el 2013: Paraguay 5.4%, Ecuador 5.5%, Brasil 5.8%, Perú 6%, Chile 6.2%, Uruguay 6.7%, Argentina 7.3%, Venezuela 9.2% y Colombia 10.3%. A marzo de 2013 la tasa de desempleo más alta registrada fue la de Grecia (27%), seguida de España (26.7%), Portugal (17.5%), la zona del Euro (12.1%), Francia (11%), Estados Unidos (7%), Alemania (5.4%) y Japón (4.3%).

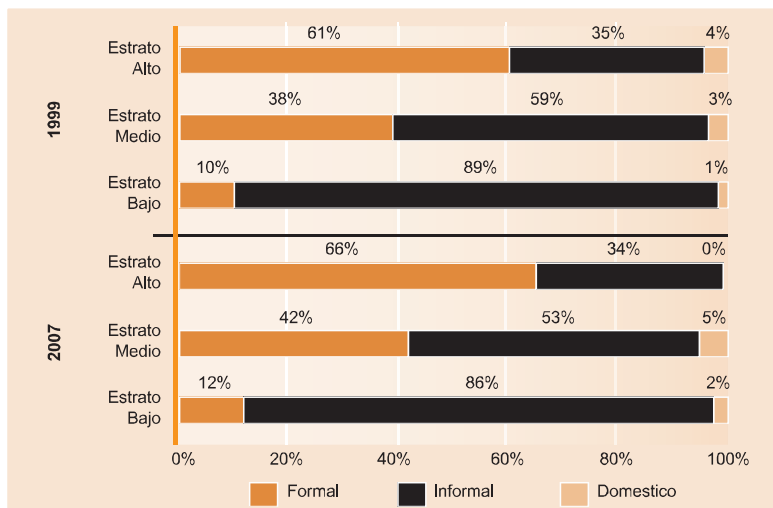
Gráfico 8: Crecimiento del PIB y subempleo en Cochabamba (En porcentaje)



Fuente: Elaboración propia con base a <http://cedla.org/sites/>, http://www.udape.gob.bo/portales_html/, <http://www.aru.org.bo/>

Un elemento que permite comprender lo señalado anteriormente es el comportamiento del tipo de empleo (formal, informal y doméstico) según estrato (alto, medio, bajo), el cual ha tenido cambios muy leves a favor del empleo formal o en la disminución del empleo informal.

Gráfico 9: Tipo de empleo según estrato en Bolivia



Fuente: PNUD-Bolivia. Informe Nacional sobre Desarrollo Humano en Bolivia, 2010

Por tanto, no solo el mayor crecimiento del PIB, por un lado, no ha permitido necesariamente disminuir el desempleo y el subempleo; por otro, tampoco ha generado cambios importantes en el tipo de empleo.

En general, los efectos del crecimiento de la producción en el desempleo y subempleo en el país han girado alrededor de dos explicaciones fundamentalmente, una, proveniente del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas y, la otra, del Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA). En el primer caso, con base a datos del INE, se señala que la tasa de desempleo abierto urbana en Bolivia bajó de 8.2%, en 2005, a 3.2%, en 2012 (disminución del 5%). De acuerdo al Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013), las medidas gubernamentales que permitieron reducir la tasa de desempleo fueron las siguientes:

- La elevación del monto de la inversión pública de USD 629 millones el 2005 a USD 4634 millones el 2013. Esta capacidad estatal para incrementar la inversión pública se explica por la nacionalización de sectores claves de la economía boliviana (hidrocarburos, minería, servicios y electricidad), proceso que dió al Estado boliviano la posibilidad de poder contar con más recursos para, por ejemplo, canalizarlo a través de la inversión pública.
- La creación de un clima económico favorable en el país, al que contribuyeron factores como la estabilidad económica y el crecimiento sostenido de la economía nacional, que el 2011, 2012 y 2013 fue del 5.17%, 5.18% y 6.78%, respectivamente. Este clima favorable habría incentivado la apertura de nuevas empresas en el país. Por ejemplo, en 2005 se señala que en Bolivia había 19.778 emprendimientos empresariales y el 2013 esta cifra habría crecido a 122.995 empresas activas (un aumento de 521.88%), con la consiguiente generación de nuevas fuentes de empleo, que habría ayudado al descenso de la tasa de desempleo.
- La canalización de recursos al sector productivo desde el Banco de Desarrollo Productivo (BDP-estatal), que entre el 2007 y 2012 habría otorgado USD 214 millones en créditos para áreas como la producción de alimentos, textiles, artesanía y metalurgia. La importancia de la labor del BDP se visualiza a través del monto de créditos concedidos entre el 2007

y 2012, que habrían permitido crear 569.293 fuentes de empleos directos e indirectos.

- Programas especiales para la creación de fuentes de empleo, como “Mi primer empleo digno”, que comenzó en septiembre de 2008, y que en su fase piloto habría logrado beneficiar a más de 2.500 jóvenes de entre 18 y 25 años de edad.

Según el CEDLA, el descenso del desempleo fue de 12.1%, en 2005, al 8%, el 2012⁶ (disminución solo del 4.1%). El CEDLA (2014)⁷ señala, con base a una encuesta realizada en el eje troncal del país, que el 65% del empleo generado pertenece al sector informal y el 35% al empleo formal, del cual el Estado sólo habría generado el 9.6 % y el sector privado el 22%.

Según Rojas, investigador del CEDLA, el referido 65% de empleo informal correspondería a personas ocupadas en actividades caracterizadas por el trabajo por cuenta propia y trabajo independiente, por tanto a una explotación de trabajo ajeno como tal. Por otro lado, para el 2011, el 70% del total de los empleos generados habrían sido precarios, es decir, gente ocupada en empleos inestables, con remuneraciones bajas y empleos desprotegidos (empleos de baja calidad) y, por tanto, sin beneficios sociales ni aportes a las administradoras de fondos de pensiones (AFPs). La precariedad incluso habría llegado al ámbito formal.

Asimismo, se afirma que el 50% de la población desempleada en Bolivia, entre mujeres y varones, eran jóvenes. Esta situación ocurriría a consecuencia de la falta de oportunidades laborales en el país, pese al importante crecimiento de la producción. Entre los sectores más vulnerados se encontrarían las mujeres (mayor desempleo)⁸.

⁶ Según la investigadora Silvia Escobar del CEDLA, la tasa del CEDLA se diferencia del INE porque el CEDLA toma en cuenta como desempleado a quien durante cuatro semanas consecutivas no puede conseguir trabajo; en cambio, para el INE basta que la persona se encuentre ocupada una hora para que ya no esté desempleada (<http://lapatriaenlinea.com/?nota=145614>).

⁷ Ampliaciones en: <http://www.cedla.org/content/43776>; <http://eju.tv/2013/08/tasa-de-desempleo-en-bolivia-se-mantiene-en-8/#sthash.MqIHt1jB.dpuf>; www.erbol.com.bo

⁸ La tasa de desempleo urbano femenino el año 2011 fue del 9.5%. En el caso de los jóvenes también se habría mantenido un nivel elevado de 14.5%.

Por tanto, en el marco de lo explicado anteriormente, se debe comprender también las características de la poca relación del crecimiento del PIB con la tasa de desempleo y subempleo en el caso de Cochabamba. Es decir, los aspectos relacionados a la poca relación entre el PIB y el desempleo, el PIB y subempleo, así como las características del tipo o calidad de empleo descritos para el caso de Bolivia, no son ajenos a la realidad cochabambina.

De lo abordado anteriormente, es posible señalar que tanto a nivel de todo el país como de Cochabamba, el problema no solo está en la poca relación entre aumento de la producción y disminución del desempleo y subempleo (aún cuando el desempleo haya disminuido en los últimos años), sino en el empleo de baja calidad y baja productividad. La gente está empleada mayoritariamente en el sector informal en el que tiene una baja productividad, lo que significa que gana poco o que tiene salarios muy bajos. La anterior apreciación es compartido y de manera pública por el Presidente del Estado Plurinacional de Bolivia, que durante su discurso en el Encuentro Plurinacional (2011), realizado en Cochabamba, a tiempo de destacar la reducción del desempleo, desde 8.15% en 2005, a 5.5% el 2011, señaló no estar convencido sobre el porcentaje registrado porque “puede ser empleo temporal, momentáneo o informal”⁹.

La descripción de la anterior situación tiene implicaciones importantes a nivel de la seguridad alimentaria en el país y en Cochabamba, es decir, si bien a través del crecimiento del PIB y de los diferentes sectores económicos se puede estar contribuyendo a la dimensión *disponibilidad* de la seguridad alimentaria, sin embargo al no tener impacto en el desempleo y subempleo, o al tener impacto creando empleo precario (empleos de baja o ninguna calidad), se está afectando a la dimensión *acceso económico* de la seguridad alimentaria; en otras palabras, las personas que se encuentran en situación de desempleo y subempleo, al no tener fuentes de ingreso, o tener ingresos bajos, están teniendo problemas en el acceso a los alimentos y, por ende, se está afectando a su bienestar y al denominado *vivir bien*, expresión entendida como el *acceso* y disfrute de los bienes materiales y de la realización efectiva, subjetiva, intelectual y espiritual, en armonía con la naturaleza y en comunidad con los seres humanos (Plan Nacional de Desarrollo, 2006: 10).

⁹ Ampliaciones en <http://www.fmbolivia.tv/gobierno-boliviano-afirma-que-la-tasa-de-desempleo-bajo-a-5/>, Publicado, Martes, 27 diciembre, 2011

3.1.2 La inflación de alimentos: otro obstáculo para la dimensión acceso de la seguridad alimentaria

Considerando que el valor del dinero está determinado por su poder adquisitivo, es decir, por la capacidad que tiene para comprar bienes y servicios, dicho valor es afectado cuando hay variaciones en los precios, disminuyendo el valor del dinero cuando los precios suben (disminuye su poder adquisitivo), situación que normalmente se presenta en la economía boliviana. Para “reponer” la pérdida del valor del dinero el gobierno boliviano normalmente ha tenido como referencia la tasa de inflación del conjunto de bienes y servicios (inflación general), no así la tasa de inflación correspondiente solo a los alimentos y bebidas no alcohólicas, aún cuando la mayor parte de la población obtiene ingresos bajos, del que destina un mayor porcentaje solo al gasto de alimentos.

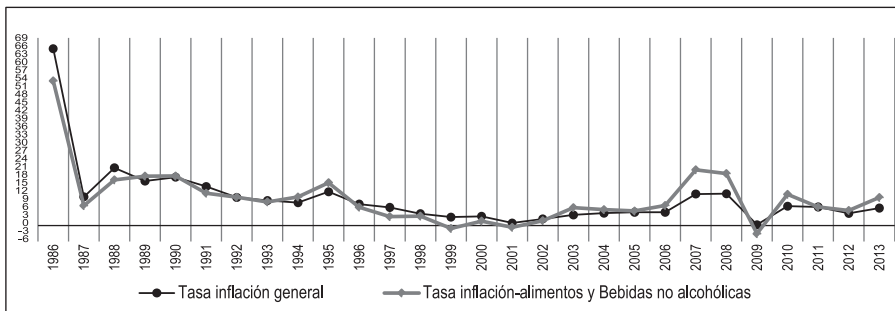
En este contexto, se señala que considerando la estructura de gastos de los hogares más pobres, el incremento de precios de los alimentos afecta en mayor medida a los sectores vulnerables, teniendo mayor impacto en el poder adquisitivo de su bajo nivel de ingreso. La composición de gasto de los hogares demuestra que mientras más pobre es un hogar, mayor es su proporción de gasto en alimentos (Fundación Jubileo, 2011 y 2012). Por ello, la inflación de los pobres es explicada fundamentalmente por la variación de precios de los alimentos y bebidas no alcohólicas, es decir, la inflación del conjunto de bienes y servicios no refleja necesariamente la realidad de los pobres, si se toma en cuenta la estructura de sus gastos de alimentos sobre el gasto total, que según el BID, citado por Jaramillo (2009: 25), alcanza para el decil más pobre en Bolivia al 72% y a 67% en el área rural.

En este marco, se describe el comportamiento de los precios tanto del conjunto de bienes y servicios como de los alimentos y bebidas no alcohólicas para el período 1986-2013 (Gráfico 10). En el marco del Estado neoliberal (1985-2005), la tasa de inflación general acumulada alcanzó a 230.55%¹⁰ y la tasa de inflación acumulada de alimentos y bebidas no alcohólicas fue del 206.35%, es decir, la tasa de inflación de alimentos estuvo 24.2% por debajo de la tasa de inflación general. Considerando solo ocho años del Estado neoliberal

¹⁰ Sin considerar el año 1985, cuya tasa de hiperinflación de bienes y servicios general fue de 8.170,52%.

(1998-2005), la brecha anterior disminuye significativamente, aunque con igual tendencia, es decir, la tasa de inflación acumulada de alimentos (23.04%) está por debajo de la tasa de inflación acumulada general (27.77%) en 4.73%.

Gráfico 10: Tasa de inflación del conjunto de bienes y servicios, y tasa de inflación de alimentos y bebidas no alcohólicas en Bolivia (1986-2013)



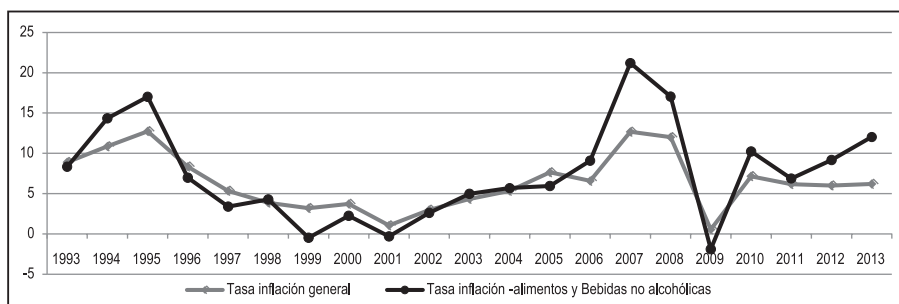
Fuente: Elaboración propia, con base al INE, Fundación Jubileo (2011-2012), UDAPE (2010), FAO (2012), Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013).

Sin embargo, en el período correspondiente al Estado nacional productivo (2006-2013, ocho años), se observa que la tasa de inflación acumulada de los alimentos y bebidas no alcohólicas (79.10%) ha estado por encima de la tasa de inflación acumulada del conjunto de bienes y servicios (53.89%), es decir, los precios de los alimentos han estado 25.21% por encima de los precios del conjunto de bienes y servicios.

Lo observado a nivel de Bolivia se replica en el caso de Cochabamba, en el período 1993-2013, aunque con menor cantidad de observaciones por la información disponible (Gráfico 11). En el marco del Estado neoliberal (1993-2005), la tasa de inflación general acumulada alcanzó a 78.35% y la tasa de inflación acumulada de alimentos y bebidas no alcohólicas fue del 75.09%, es decir, la tasa de inflación de alimentos estuvo 3.26% por debajo de la tasa de inflación general. Considerando solo ocho años del Estado neoliberal (1998-2005) la anterior situación se amplía en más del 100%, es decir, la tasa de inflación acumulada de alimentos (25%) está por debajo de la tasa de inflación acumulada general (32.15%) en 7.15%.

Por otro lado, en el período correspondiente al Estado nacional productivo (2006-2013), se observa que la tasa de inflación acumulada de los alimentos y bebidas no alcohólicas (83.48%) ha estado por encima de la tasa de inflación acumulada del conjunto de bienes y servicios (56.99%), es decir, los precios de los alimentos han estado en 26.49% por encima de la inflación general.

Gráfico 11: Tasa de inflación del conjunto de bienes y servicios, y tasa de inflación de alimentos y bebidas no alcohólicas en Cochabamba (1993-2013)



Fuente: Elaboración propia con base al BCB (2014), INE (2014) y UDAPE (Dossier 23).

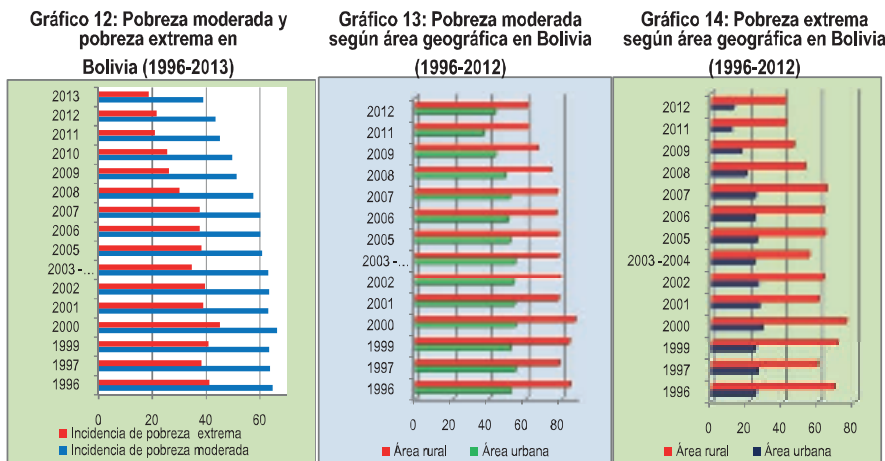
Por tanto, el incremento de los precios de los productos alimenticios han incidido de forma negativa en el poder adquisitivo de los hogares bolivianos y cochabambinos de bajos ingresos (población desempleada y subempleada) durante el Estado nacional productivo, lo que afecta la dimensión *acceso* de la seguridad alimentaria y al denominado *vivir bien* (*acceso* y disfrute de los bienes materiales).

3.2 Indicadores macrosociales y la dimensión acceso de la seguridad alimentaria

3.2.1 La pobreza: otro obstáculo para la dimensión acceso de la seguridad alimentaria

Haciendo referencia a otras dimensiones sociales, además del desempleo y subempleo, uno se pregunta si el crecimiento del PIB ha permitido disminuir la pobreza y/o mejorar la distribución del ingreso en el país y en Cochabamba.

Para abordar la pobreza¹¹ se recurrirá, fundamentalmente por disponibilidad de información, a dos indicadores: la incidencia de pobreza moderada¹² y la incidencia de pobreza extrema¹³. En el primer caso, según la Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE, 2014) y el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2014), tal como se ilustra en el Gráfico 12, alcanzó al 39% de la población el 2013, disminuyendo en 21.63% con respecto al año 2005 y en 25.79% con respecto a 1996. La *incidencia de pobreza extrema* alcanzó al 18.70% de la población el 2013, registrándose una reducción significativa de 19.46% con respecto al 2005 y de 22.49% con respecto a 1996. Es decir, durante el Estado nacional productivo hubo disminuciones significativas en la pobreza moderada y más aún en la pobreza extrema, mucho mayores que durante el Estado neoliberal.



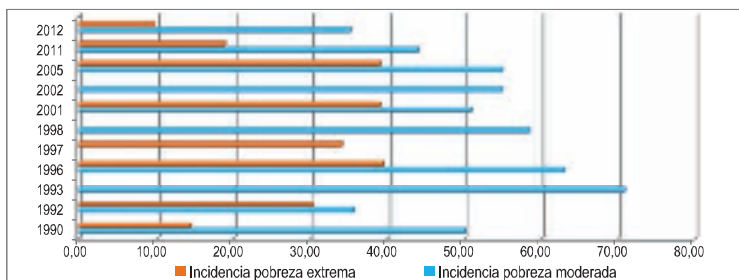
Fuente: Elaboración propia, con base a UDAPE (Dossier 23 y 24), Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2012) y Banco Central de Bolivia (2015).

- ¹¹ Según el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 157), la pobreza está definida como un escenario en el que al estar las personas en situación de carencia son incapaces de alcanzar los niveles de bienestar que se consideran mínimos según criterios estandarizados, siendo el más estricto el alimentario. La medición de éste consiste en establecer, a partir de los ingresos, si los hogares tienen la capacidad de satisfacer por medio de la compra de bienes y servicios, un conjunto de necesidades alimentarias y no alimentarias (alquiler en vivienda, educación, salud y servicios básicos).
- ¹² Porcentaje de la población que se encuentra por debajo de la línea de pobreza, que es calculada en función a un ingreso de USD 2, requerido para satisfacer las necesidades básicas (UDAPE, 2009).
- ¹³ Porcentaje de la población cuyo ingreso total es tan bajo (USD 1), que aún destinándolo exclusivamente a la alimentación no llegará a satisfacer los requerimientos nutricionales mínimos (UDAPE, 2009).

Los anteriores indicadores no sufren mucha variación cuando se analiza a nivel de las áreas urbana y rural (Gráficos 13 y 14), observándose que la incidencia de pobreza moderada y la incidencia de pobreza extrema son mucho mayores en el área rural que en el área urbana. En el *área rural*, la *incidencia de pobreza moderada* el 2012 fue 61.10%, menor en 16.5% con respecto al 2005 y menos 23.33% respecto a 1996; en cambio, la *incidencia de pobreza extrema* alcanzó al 40.90% de la población el 2012, obteniéndose reducciones significativas de 22% del registrado el 2005 y 26.92% del registrado en 1996. En el *área urbana*, la *incidencia de pobreza moderada* fue del 43.4% el 2012, registrando una disminución importante de 7.65% respecto al 2005 y de 8.51% en relación a 1996; en cambio, la *incidencia de la pobreza extrema* alcanzó al 12.20% de la población el 2012, registrándose una disminución significativa de 12.1% respecto al 2005 y de 11.52% con referencia a 1996.

En el caso de Cochabamba, tal como se ilustra en el Gráfico 15, la *incidencia de pobreza moderada* alcanzó al 35.20% de la población el 2012, disminuyendo de manera importante (19.81%) con respecto al 2005 y en 14.8% en relación a 1990. La *incidencia de pobreza extrema* fue de 9.70% de la población el 2012, registrándose una reducción significativa de 29.3% con referencia al 2005 y de 4.8% respecto a 1990, año que registró una incidencia de pobreza extrema menor (14.5%) que el obtenido el 2005 (39%). Es decir, durante el Estado nacional productivo hubo disminuciones significativas en la pobreza moderada y más aún en la pobreza extrema, mucho mayores que durante el Estado neoliberal.

Gráfico 15: Pobreza moderada y pobreza extrema en Cochabamba (1990-2012)



Fuente: UDAPE, Ministerio de Planificación del Desarrollo (2013), (1) www.ine.gob.bo/, www.cochabamba.gob.bo/, <http://geo.ine.gob.bo/>, www.pieb.com.bo/, www.udape.gob.bo/,

Finalmente, en el *área urbana*, la *incidencia de pobreza moderada* alcanzó el 2011 al 36.9% de la población, resgistrando un disminución importante (13.1%) con respecto al 2001, aunque la *incidencia de la pobreza extrema* (8.3%) solo disminuyó en 1.7% con referencia al 2001. En el *área rural*, la *incidencia de pobreza moderada* el año 2011 fue del 56.7%, menor en 35.3% en relación al 2001; en cambio, la *incidencia de pobreza extrema* (38.4%) se redujo significativamente (38.6%) respecto al 2001.

Cuadro 1: Pobreza moderada y pobreza extrema según área geográfica en Cochabamba (2001-2012)

Área urbana	2001	2011
Incidencia pobreza moderada	50%	36.9%
Incidencia pobreza extrema	10%	8.3%
Área rural		
Incidencia pobreza moderada	92%	56.7%
Incidencia pobreza extrema	77%	38.4%

Fuente: UDAPE, Ministerio de Planificación del Desarrollo (2013).

Por tanto, a nivel de Bolivia y Cochabamba, se puede concluir manifestando que durante el Estado nacional productivo hubo disminuciones significativas, más que en el Estado neoliberal, tanto en la pobreza moderada como en la pobreza extrema, en el área urbana y sobre todo el área rural.

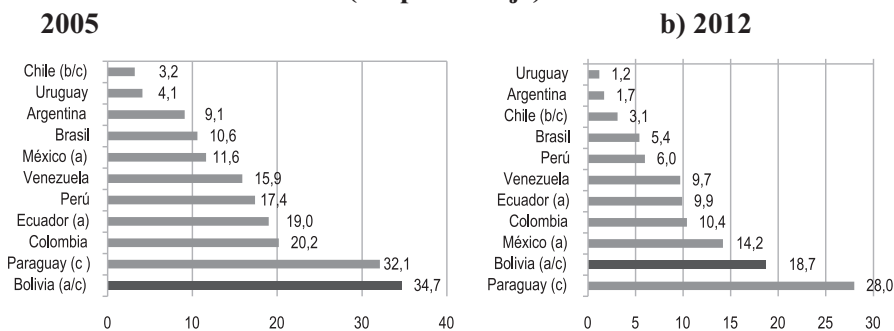
Relacionando la situación de la pobreza en Bolivia y Cochabamba con las tasas de crecimiento de sus PIB, se puede señalar que los crecimientos importantes que tuvo la producción en el país y en Cochabamba, particularmente del 2006 al 2013 (promedio nacional 5.02% y el departamental 4.05%), han estado acompañados de disminuciones significativas en la incidencia de pobreza moderada y sobre todo en la incidencia de pobreza extrema, tanto en el país como en Cochabamba.

¿Cuáles son los factores y/o políticas que explican las reducciones importantes de la incidencia de pobreza moderada e incidencia de pobreza extrema en Bolivia y Cochabamba, sobre todo durante la gestión 2006-2012? Según el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 158), a partir del 2007 se observan avances importantes en la reducción de la pobreza moderada y extrema en Bolivia, como

resultado de diferentes factores y políticas, entre los cuales se señala el incremento de los ingresos de los hogares que provienen de fuentes laborales, el bajo incremento de precios de alimentos en el área rural y la política de transferencia de recursos a la población vulnerable, a través de la creación de programas sociales como el bono Juancito Pinto (2006), la Renta Dignidad (2008) y el bono Juana Azurduy (2009). Estas políticas se considera que no solo incidieron en la reducción de la pobreza, sino también en la reducción de la desigualdad en la distribución de la riqueza, el cual se aborda en el siguiente acápite.

Gracias a estos factores y políticas, organismos internacionales han destacado la reducción de la pobreza en Bolivia, que desde el 2011 ya no es el más pobre de Latinoamérica (Grafico 16). Es así que el Banco Mundial, en su informe de febrero del 2014 “*Social Gains in the Balance– A Fiscal Policy Challenge for Latin America and the Caribbean*”, destacó el papel que países como Bolivia jugaron en la última década en la reducción de pobreza, donde los países de la Región Andina sumaron solamente el 22% de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2013: 158-159).

Gráfico 16: Comparativo por países, niveles de pobreza extrema de acuerdo a la CEPAL(*) (En porcentaje)



(*) Con el fin de realizar comparativos internacionales, organismos como la CEPAL a menudo realizan ajustes a los indicadores, incluso cuando se dispone de datos nacionales, por lo que el dato de pobreza extrema presentado por CEPAL difiere del expuesto por el Instituto Nacional de estadística de Bolivia a) Dato más cercano 2004; b) Dato más cercano 2006; c) Dato más cercano 2011

Fuente: Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 159), con base a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe

3.2.2 La desigualdad en la distribución del ingreso: otro obstáculo para dimensión acceso de la seguridad alimentaria

Para conocer si los crecimientos de la producción en el país y en Cochabamba estuvieron acompañados de una mejora en la distribución del ingreso, se recurrirá a dos indicadores: la razón de Kuznets¹⁴ y el coeficiente de Gini¹⁵. Respecto al primero, el Informe sobre Desarrollo Humano 2007-2008 del PNUD (2007: 285-286), muestra la distribución del ingreso o gasto de la población más pobre y más rico para el año 2002. En este sentido, tal como se observa en el Cuadro 2, el 10% de la población más pobre participó apenas del 0.3% del ingreso o gasto nacional (casi nada), mientras que el 10% más rico de la población participó del 47.2% del ingreso o gasto nacional (cerca de la mitad), generando una brecha entre ricos y pobres del 47.17% en la distribución del ingreso¹⁶. Cuando se hace referencia al 20% de la población más pobre y más rico, la desigualdad en la distribución del ingreso aumenta significativamente, es decir, aumenta la brecha entre los más ricos y los más pobres: el 20% de la población más pobre apenas participa de un 1.5% del ingreso o gasto nacional, mientras el 20% de la población más rico participa del 63%.

Es importante señalar que la relación entre el 10% más rico y el 10% más pobre de la población era de 168, es decir, los ingresos de los más ricos superaban 168 veces el ingreso de los más pobres, el mismo que disminuía a

¹⁴ Este indicador mide la desigualdad en la distribución de ingresos en una sociedad, a través de comparaciones entre los *ingresos de los individuos más ricos y los ingresos de los más pobres*. Normalmente se compara el ingreso del 20% de los individuos más ricos respecto a los ingresos del 20% de los individuos más pobres (o el 40% más rico respecto al 40% más pobre, o el 10% más rico respecto al 10% más pobre). Mientras mayores sean las anteriores relaciones, mayores serán las distancias de ingresos entre pobres y ricos y, por tanto, habrá mayor desigualdad (Alarcón, 2001: 9).

¹⁵ Este indicador permite hacer una medición de la desigualdad entre *todos* los individuos. Su valor varía entre cero y uno, y cuando más desigual es la distribución de los ingresos, mayor es el coeficiente (Alarcón, 2001: 10-11). Según el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 159), el coeficiente de Gini es un indicador de desigualdad de ingresos que oscila entre 0 y 1, donde 0 representa perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y 1 representa perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y los demás nada).

¹⁶ Según el enfoque de la desigualdad distributiva de la CEPAL (2003), el decil más rico captó en Bolivia el 41% de los ingresos el año 2002, nivel que está por encima del promedio del decil más rico de los países América Latina (36.1%).

42 veces cuando se tomaba en cuenta al 20% más rico respecto del 20% más pobre de la población boliviana. Finalmente, es de resaltar el planteamiento de la CEPAL (2003: 74), en sentido de que los datos para el decil más rico permiten verificar que la abultada participación de este grupo es uno de los rasgos más característicos de la concentración del ingreso en Bolivia.

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

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

Fuente: Elaboración propia.

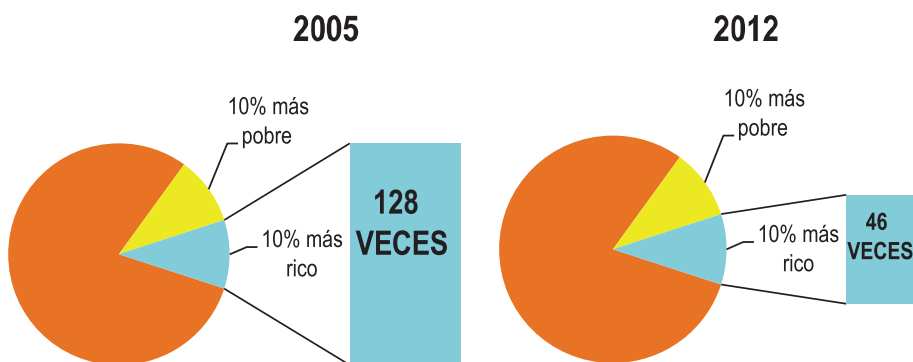
Según el CEDLA (2009), Bolivia es uno de los países más desiguales de la región, donde el quintil (20%) más rico se apropia del 58.5% de la masa total de ingresos frente al 3.7% al que accede el 20% más pobre (Cuadro 2). Esta desigualdad distributiva lleva a que el 20% más rico reciba 14 veces más que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

Considerando el Informe Nacional sobre Desarrollo Humano (PNUD, 2010), la desigualdad en la distribución del ingreso en Bolivia ha aumentado entre el período 1970-1974 y 2007, cuando se hace referencia al 20% de la población más pobre y más rico, es decir, aumentó la brecha entre los más ricos y los más pobres: el 20% de la población más pobre participaba entre 1970 y 1974 de un 4% del ingreso o gasto nacional y en el 2007 solo lo hacía con el 2%, mientras el 20% de la población más rico que participaba del 59% entre 1970 y 1974, el año 2007 aumentaba su participación a un 60%.

Finalmente, el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2012: 153; 2013: 160), señala que la desigual distribución del ingreso en Bolivia bajó de

manera importante entre el 2005 y 2012 (Gráfico 17), debido a la continuidad de las políticas de redistribución, que habrían permitido que Bolivia sea, a nivel de Sudamérica, el país donde más se ha avanzado en la reducción de la brecha entre pobres y ricos. Durante la administración de los gobiernos anteriores al 2006, concretamente para el año 2005, el 10% más rico de la población boliviana concentraba alrededor de 128 veces el ingreso del 10% más pobre, brecha que se habría reducido en los últimos siete años, llegando el 2012 a 46 veces. Adicionalmente, el referido ministerio señala que la desigualdad se redujo a casi la mitad en el área urbana (de 35 veces en 2005 a 18 veces en 2012) y en el área rural (de 157 veces en 2005 a 89 veces en 2012).

**Gráfico 17: Situación de la desigualdad en Bolivia
(2005 – 2012)**



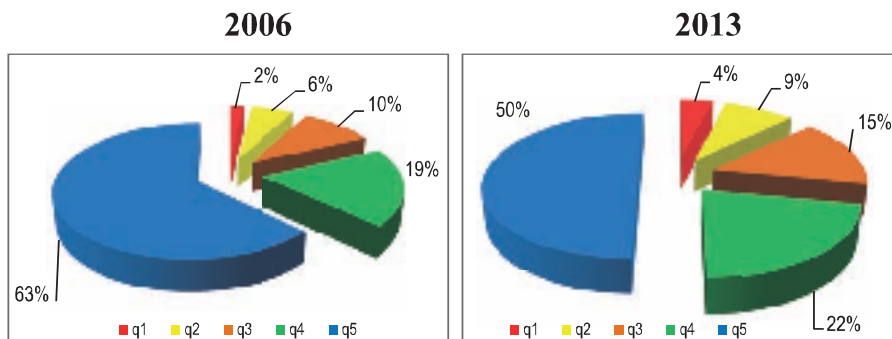
Fuente: Banco Central de Bolivia, “Principales logros económicos y sociales 2006-2013” (2014)

En 2006, el 20% más adinerado de la población se llevó el 63% del ingreso, mientras que el 20% con menores recursos sólo obtuvo el 2%. En 2013, el 20% más rico concentró el 50% del ingreso, 13% menos que en 2006, habiéndose redistribuido ese porcentaje en el resto de la población (Gráfico 18)

La reducción en la desigualdad es compartida por organismos internacionales como la CEPAL (documento oficial “*Panorama Social 2013*”), que destaca a Bolivia y Uruguay como los países con mayores reducciones en

los índices de desigualdad, siendo esta reducción arriba del 3% por año en el periodo 2008-2012 (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, 2013: 158-159).

Gráfico 18: Situación de la desigualdad en Bolivia (2006 – 2013)



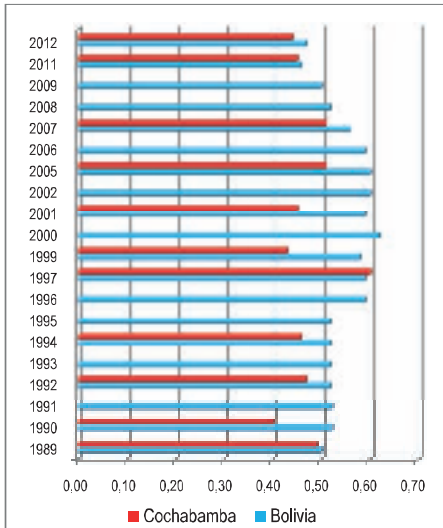
Fuente: Banco Central de Bolivia (2015), con base a Encuesta de Hogares 2006 y 2013.

Nota: Q5 representa el quintil con mayores ingresos y Q1 el quintil con menores ingresos

La desigualdad en la distribución del ingreso entre la población boliviana y cochabambina también puede reflejarse a través del *coeficiente de Gini* (Gráfico 19). Según el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 159), el Gini para el año 2012 fue menor a los que se tenían registrados en los años 2005 (0.60) y 1996 (0.59), aunque cerca del registrado en 1989 (0.50), significando que el 2012 si bien hubo una disminución en la desigualdad de la distribución del ingreso con respecto a 1996 ó 2005, sin embargo la desigualdad en la distribución del ingreso que existía el 2012, a nivel del conjunto de la población boliviana, casi fue parecido al que ya se tenía en 1989.

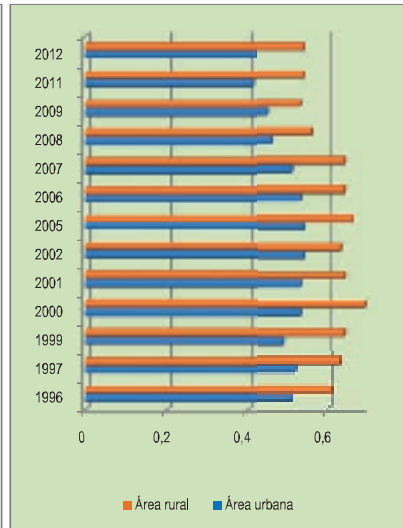
En el caso de Cochabamba se presenta una situación similar a lo observado a nivel del país, es decir, si bien hubo el 2012 una disminución en la desigualdad de la distribución del ingreso (0.44) con respecto al 2005 (0.51) o al año 1997 (0.60), sin embargo la desigualdad del ingreso, a nivel del conjunto de la población cochabambina, apenas sufrió una leve mejora con respecto a 1989 (0.49).

Gráfico 19: Gini en Bolivia y Cochabamba (1989-2012)



Fuente: Elaboración propia, con base a Landa y Jiménez (2005), UDAPE (Dossier 24), INE, www.paginasiete.bo/Economía (Luis Arce Catacora), Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 159)

Gráfico 20: Gini según área geográfica en Bolivia (1996-2011)



Fuente: Elaboración propia con base a UDAPE (Dossier 24)

La desigualdad del ingreso medido con Gini sufre algunas variaciones a nivel de Bolivia cuando se analiza según áreas urbana y rural, observándose que la misma es mayor en el área rural que en el área urbana (Gráfico 20). El índice de Gini en el *área urbana* fue de 0,42 el 2012, mucho menor que el registrado el 2005 (0,54), y también menor que el registrado en 1996 (0,51), lo que significa que en 17 años ha existido un leve mejoramiento en la distribución del ingreso a nivel de la población del área urbana o que el nivel de concentración del ingreso ha disminuido en el área urbana. El índice de Gini en el *área rural* fue 0,54 el 2012, mucho menor que el registrado el 2005 (0,66) y menor también respecto a 1996 (0,61), lo que significa que en el período 1996-2012 también mejoró, más que en el área urbana, la distribución del ingreso a nivel de la población en el área rural.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 159), no sólo los indicadores de pobreza registraron caídas, la desigualdad en la distribución de los ingresos en el país, medido por Gini, también se redujo en los últimos años, gracias a las políticas públicas orientadas a la redistribución de ingresos implementadas por el actual gobierno que favorecieron una distribución más equitativa de los ingresos.

Tal como se anticipó líneas arriba, el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 162-171) señala que a partir del 2007 se observaron avances importantes en la reducción de la pobreza moderada y extrema en Bolivia, así como una reducción de la desigualdad en la distribución del ingreso. Las medidas que permitieron las anteriores reducciones fueron las transferencias condicionadas en efectivo y el gasto social de la administración central.

Las *Transferencias Condicionadas en Efectivo*, conformadas por el bono Juancito Pinto (2006), la Renta Dignidad (2008) y el bono Juana Azurduy (2009), se constituyeron en las medidas más importantes dentro de la política social del actual gobierno, ya que estuvieron orientadas a una redistribución de la riqueza y reducción de la pobreza en el país. Estos programas de asistencia social, buscaron incentivar el consumo mediante la entrega de dinero en efectivo a las familias, condicionándolas a que inviertan en capital humano, focalizándose en los sectores de salud, educación y apoyo a la población de la tercera edad.

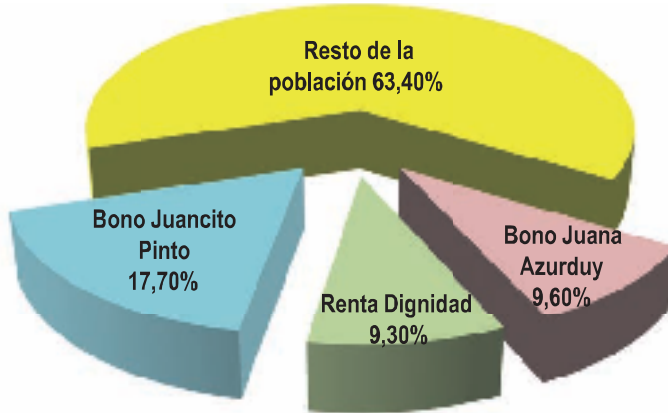
Este tipo de medidas de redistribución del ingreso llevadas a cabo en el país, fueron ampliamente reconocidas por organismos internacionales¹⁷ gracias al beneficio que proporciona a más de un tercio de la población. A 2013, la cobertura de estos beneficios alcanzó a 4.028.517 de personas, representando el 36.6% de los bolivianos (Gráfico 21).

Respecto al *gasto social de la administración central* (constituido por vivienda y servicios comunitarios, salud, educación y protección social), durante el 2013, continuó siendo una de las fuentes más importantes de recursos

¹⁷ En septiembre de 2012 el representante de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en Bolivia, Emilio Uquillas, destacó y calificó, las transferencias condicionadas, como necesarias en el país.

para impulsar las políticas de reducción de pobreza y redistribución del ingreso. En este sentido, el 2013, el monto alcanzó a Bs. 23.745,8 millones, superando el gasto de la gestión 2012 en 11.8%. En relación al PIB, este gasto representó el 11.4% el 2013, similar al de la gestión 2012. El gasto social per cápita fue de Bs. 2155, mayor en 9.1% respecto al 2012 (Bs. 1965). A nivel de sectores, el gasto más importante se realizó en educación, seguido del gasto en protección social, salud y vivienda y servicios comunitarios, que representaron el 44.5%, 41.7%, 10.4% y 2.3% del total del gasto, respectivamente.

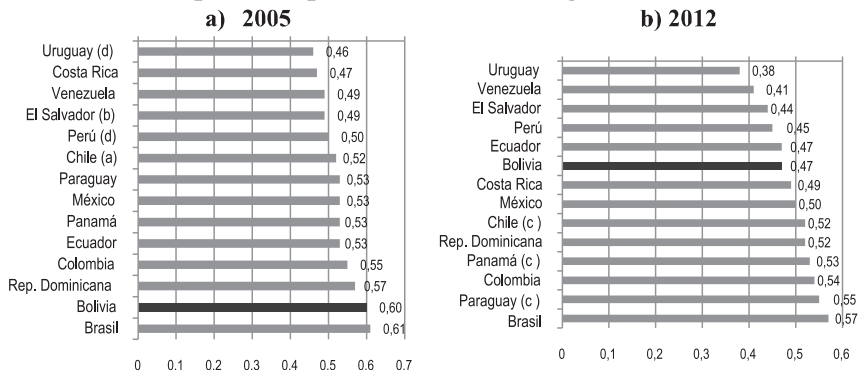
Gráfico 21: Cobertura de beneficiarios de transferencias condicionadas en efectivo, 2013 (En porcentaje)



Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 162), con base a la Autoridad de Fiscalización y Control de Pensiones y Seguros (APS), Ministerio de Educación y Culturas, Ministerio de Salud y Deportes.

Una clara evidencia de lo señalado anteriormente es la comparación del coeficiente de Gini con los países de América Latina. En 2005, Bolivia era el segundo país, luego de Brasil, con la peor distribución de los ingresos, en 2012 Bolivia fue el sexto país con mejor distribución de ingresos, tal como se ilustra en el siguiente gráfico.

Gráfico 22: Comparativo países, índice de desigualdad Gini, 2005 Y 2012



a) Dato perteneciente a 2006; b) Dato perteneciente a 2004; c) Dato perteneciente a 2011; y d) Dato perteneciente al 2007

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2013: 160), con base a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Finalmente, relacionando la distribución del ingreso, tanto desde la perspectiva de la razón de Kuznets como del coeficiente de Gini, con las tasas de crecimiento del PIB de Bolivia y Cochabamba, se concluye que los crecimientos importantes que tuvo la producción en el país y a nivel departamental, han estado acompañados con la mejora en la distribución del ingreso a nivel de la población urbana y sobre todo de la población rural (medido con el coeficiente de Gini), así como por una mejora en la distribución del ingreso entre los estratos más pobres y más ricos (medido con la razón de Kuznets).

Lo anterior, afecta de manera positiva a la dimensión acceso de la seguridad alimentaria, considerando que estratos de población de menores o bajos ingresos mejoran su participación del ingreso total del país y del departamento de Cochabamba y, por ende, aumentan sus posibilidades de mayor consumo de alimentos.

CONSIDERACIONES FINALES

Lo desarrollado en el presente documento, sobre todo tomando en cuenta el desempeño de los indicadores macrosociales durante el Estado nacional productivo, permite vislumbrar, por un lado, un panorama relativamente

optimista para la dimensión acceso económico de la seguridad alimentaria en Cochabamba, considerando la disminución de la pobreza moderada y fundamentalmente de la pobreza extrema, sobre todo en el área rural, resultado que permitió, tanto a nivel nacional (18.7% el 2013) como departamental (9.70% el 2012), cumplir con anticipación la disminución de la pobreza extrema contemplado en el primer objetivo del Milenio, según el cual había que disminuir en el país del 40.4% en 2001 al 24.1% el 2015. A lo anterior se debe añadir la leve mejora en la distribución del ingreso a nivel de la población de Cochabamba (medido con Gini) y la disminución importante de la desigualdad en la distribución del ingreso entre el 10% de la población boliviana más pobre y el 10% más rico, considerando que las políticas públicas relativas a las transferencias condicionadas en efectivo (bono Juancito Pinto, renta dignidad y bono Juana Azurduy) y al gasto social de la administración central (constituido por vivienda y servicios comunitarios, salud, educación y protección social) tuvieron un alcance nacional.

Pero, por otro lado, todavía se tiene una preocupación por el comportamiento de algunos indicadores macroeconómicos (tasa de inflación de alimentos y bebidas no alcohólicas) y algunos indicadores macrosociales (desempleo y subempleo), que afectan de manera negativa a la dimensión acceso económico de la seguridad alimentaria. En el primer caso, se ha evidenciado que la tasa de inflación de alimentos y bebidas no alcohólicas, en el período correspondiente al Estado nacional productivo, ha estado normalmente por encima de la inflación general de bienes y servicios, aunque no sea necesariamente la primera la que considera el gobierno para realizar los ajustes salariales, afectando negativamente, en consecuencia, el poder adquisitivo o valor del dinero, sobre todo de sectores de población con bajos ingresos, los que destinan altos porcentajes de sus ingresos para el gasto de alimentos. En el segundo caso, se ha mostrado que los mayores crecimientos del PIB departamental y sectorial no necesariamente han estado acompañados de una disminución en el desempleo y subempleo, cuyo porcentaje del último superaba el 50% el año 2010 en Cochabamba.

Consecuentemente, queda claro, en general, para el período de estudio, que el crecimiento económico es una condición necesaria pero no se traduce

automáticamente en la disminución del desempleo, el subempleo, de la pobreza (moderada y extrema) y en mejorar la distribución del ingreso. En este sentido, se comparte lo planteado por la FAO (2012), cuando señala, por ejemplo, que los pobres no se benefician en forma suficiente del crecimiento económico, lo cual puede ocurrir porque el crecimiento se origina en sectores que no generan suficiente empleo para los pobres, o porque estos carecen de un acceso seguro y equitativo a activos productivos (tierra, el agua, crédito, etc.). O bien podría deberse a que los pobres no pueden aprovechar de forma inmediata las oportunidades que brinda el crecimiento como consecuencia de la desnutrición, los bajos niveles de educación, la mala salud, la edad o la discriminación social. En este sentido, se admite de manera explícita que *el crecimiento económico es necesario pero no suficiente para acelerar la reducción del hambre y la mal nutrición*. El crecimiento económico tardaría tiempo en llegar a los pobres y podría no llegar a los más pobres de los pobres.

Por tanto, en Bolivia y Cochabamba, todavía queda mucho por trabajar en políticas públicas de carácter coyuntural y estructural, que permitan que el poco, moderado o mucho crecimiento de la producción, acabe satisfaciendo necesidades sobre todo de *acceso económico* a la alimentación, principalmente de la población que menos participa de los ingresos generados y de aquella población que tiene ingresos bajos (subempleados, pobres moderados y pobres extremos) que no le permiten satisfacer necesidades básicas, tomando en cuenta que la satisfacción del consumo de alimentos mejora sus condiciones materiales y la calidad de vida y, por ende, constituye un elemento fundamental para funcionar socialmente .

En este sentido, se comparte lo planteado por Jean Dreze y Amartya Sen, citado por la FAO (2012: 4), cuando señalan la necesidad de políticas públicas activas que aseguren una amplia distribución de los frutos del crecimiento económico y el buen uso de los ingresos públicos generados por el crecimiento económico en favor de servicios sociales, especialmente de la sanidad y la educación públicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

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

Baldivia Urdininea, José. 2011. *El sector agropecuario y la seguridad alimentaria*. En “Seguridad Alimentaria en Bolivia”. Fundación Milenio, Coloquios Económicos, N° 22, Julio 2011, La Paz, Bolivia

Banco Central de Bolivia. 2014. *Principales logros económicos y sociales 2006-2013*. La Paz, Bolivia.

Banco Central de Bolivia. 2014, 2015. *Informe de política monetaria*. Enero de 2014, La Paz, Bolivia.

Banco Central de Bolivia. 2015. *Principales logros económicos y sociales 2006-2014*. La Paz, Bolivia.

Comunidad Andina de Naciones (CAN). 2008. *Indicadores para medición de la seguridad alimentaria en la Comunidad Andina*. Lima-Perú, mayo 2008.

Comunidad Andina de Naciones (CAN). 2010. *Información sobre seguridad alimentaria y nutricional de la población indígena en los países de la Comunidad Andina*. Décimo séptima reunión del grupo ad hoc de seguridad alimentaria para poblaciones indígenas en la Comunidad Andina, videoconferencia, 26 de febrero de 2010.

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

Figueroa, Dixis. 2005. *Medición de la seguridad alimentaria y nutricional*. Brasil

Fundación Jubileo. 2011. *La inflación para los pobres llega a 5.64% hasta septiembre de 2011*. Octubre 2011, La Paz, Bolivia. Disponible en www.jubileobolivia.org.bo

Fundación Jubileo. 2011. *La inflación para los pobres llega a 6.62%*. Diciembre 2011, La Paz, Bolivia. Disponible en www.jubileobolivia.org.bo

Fundación Jubileo. 2012. *Bolivia registra una inflación de alimentos de 0.83% en el primer trimestre*. Abril 2012, La Paz, Bolivia. Disponible en www.jubileobolivia.org.bo

Graciano da Silva, José. 2008. *Estrategias de desarrollo, políticas públicas y seguridad alimentaria en América Latina y El Caribe* (versión preliminar para discusión). En Diálogo Rural Iberoamericano “Crisis Alimentaria y Territorios Rurales”, septiembre de 2008, San Salvador.

INCAP. 2012. *Disponibilidad y acceso a los alimentos*. Diplomado a distancia en seguridad alimentaria y nutricional. Instituto de nutrición de centro América y Panamá INCAP/OPS. Publicación INCAP MDE/154.

INE. 1989. *Bolivia en Cifras*. La Paz, Bolivia.

INE. 1997, 2001, 2009, 2010, 2011. *Anuario Estadístico*. La Paz, Bolivia.

Jiménez A., Santa. 1995. *Métodos de medición d la seguridad alimentaria*. Cuba

Kuan Cubillas, Judith (Editora). 2009. *La crisis alimentaria: retos y oportunidades en los Andes*. Centro Internacional de la Papa (CIP), Serie: Contribuciones para el Desarrollo Sostenible de los Andes, N° 9, junio 2009, Perú.

Ministerio de Desarrollo Rural, Agropecuario y Medio Ambiente (MDRAyMA). 2008. *Política de Seguridad y Soberanía Alimentaria*. La Paz, Bolivia.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. 2012. *Memoria de la Economía Boliviana 2012*. La Paz.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. 2014. *Memoria de la Economía Boliviana 2013*. La Paz.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. 2014. *Una mirada a los logros más importantes del nuevo modelo económico*. La Paz, Bolivia.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. 2015. *Desempeño de la economía en Bolivia: Enero-Abril 2015*. La Paz, Bolivia.

Ministerio de Planificación del Desarrollo. 2006. *Plan Nacional de Desarrollo “Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática para Vivir Bien”*, 2006-2011. Junio 2006, La Paz, Bolivia.

Ministerio de Planificación del Desarrollo. 2007. *Plan Nacional de Desarrollo “Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática para Vivir Bien: Lineamientos Estratégicos”*, 2006-2011. Septiembre de 2007, La Paz, Bolivia.

Ministerio de la Presidencia; Viceministerio de Coordinación y Gestión Gubernamental; Dirección General de Gestión Pública Plurinacional. 2013. *Departamento de Cochabamba*. Enero 2013.

Organización de Estados Americanos (OEA). 2012. *Asamblea General OEA Bolivia 2012: Seguridad Alimentaria con Soberanía en las Américas*. Cuadragésimo segundo período ordinario de sesiones, 3 al 5 de junio, Cochabamba, Bolivia.

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), FIDA y PMA. 2012. *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo. El crecimiento económico es necesario pero no suficiente para acelerar la reducción del hambre y la malnutrición*. ISBN 978-92-5-307316-0, ROMA.

Ormachea S., Enrique. 2009. *Soberanía y seguridad alimentaria en Bolivia: políticas y estado de la situación*. CEDLA, noviembre 2009, La Paz, Bolivia.

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

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

Prefectura del Departamento de Cochabamba. 1995. *Plan Departamental de Desarrollo Económico y Social (agenda 21 – Cochabamba)*. Noviembre de 1995, Cochabamba, Bolivia.

Programa Mundial de Alimentos (PMA). 2009. *Manual para la Evaluación de la Seguridad Alimentaria en Emergencias*. 2ª Edición, Servicio de Análisis de la Seguridad Alimentaria.

Ramos, Esteban et. al. 2007. *Reflexiones sobre derecho, acceso y disponibilidad de alimentos*. Laboratorio de Nutrición Poblacional, Centro de Investigación en Nutrición y Salud Pública, Facultad de Salud Pública y Nutrición, Universidad Autónoma de Nuevo León, Revista Salud Pública y Nutricional, Volumen 8, N° 4, Monterrey, N.L., México.

Riveros Gámez, Vanessa. 2011. *Seguridad alimentaria*. En “Seguridad Alimentaria en Bolivia”. Fundación Milenio, Coloquios Económicos, N° 22, Julio de 2011, La Paz.

Romero P., César. 2012. *Crisis, seguridad y soberanía alimentaria en América Latina y Bolivia: de las causas y efectos a las políticas públicas*. UMSS-ASDI-DICyT-IESE, Depósito Legal 2-1-2435-12, ISBN 978-99954-69-24-5, Cochabamba-Bolivia.

Salcedo Baca, Salomón. 2005. *El marco teórico de la seguridad alimentaria* (Capítulo 1). En “Políticas de Seguridad Alimentaria en los Países de la Comunidad Andina”: Bolivia- Colombia-Ecuador-Perú-Venezuela. Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación-FAO, Salomón Salcedo Baca-Editor, ISBN 92-5-305419-0, ISSN 1014-1138, Santiago de Chile. Disponible en http://www.comunidadandina.org/public/libro_47.htm

Torres Villarroel, Ninett. 2008. *Evidencias y paradojas de la crisis alimentaria mundial*. En Revista Bien Común, Año 14, N° 163, Julio 2008, Fundación Rafael Preciado Hernández, A.C. Disponible en www.fundacionpreciado.org.mx/biencomun/bc163/N_Torres.pdf.

Zeballos H., Hernán. 2011. *Seguridad alimentaria*. En “Seguridad Alimentaria en Bolivia”. Fundación Milenio, Coloquios Económicos, N° 22, Julio de 2011, La Paz.

Páginas web consultadas

www.aru.org.bo/index.php?option=com_k2&view=itemlist&task=user&id=133:webmaster&Itemid=371&lang=en&limitstart=150
www.bolpress.com/art.php?Cod=2009020501
www.bcb.gob.bo/eeb/sites/default/files/7eeb/docs/7121.pdf
www.bcb.gob.bo/webdocs/publicaciones/memorias/memoria2009/cap2.pdf
www.bcb.gob.bo/eeb/sites/default/files/paralelas5eeb/viernes/Economia%20Social/Walter%20Morales.pdf
www.camind.com/upload/documentos_publicaciones/informeCochabamba2012.pdf
www.camind.com/upload/documentos_publicaciones/EconomiaNalyRestoMundo.pdf
http://cedla.org/sites/default/files/cds/de_2008-2010/DOCUMENTOS/CONDICIONES%20LABORALES/CL%2030%202008.pdf
http://cedla.org/sites/default/files/cds/de_2008-2010/DOCUMENTOS/Indice%20dossier%202009/Tablas%20condicion%20laboral%202009/CL%2040%202009.pdf
http://cedla.org/sites/default/files/cds/de_2008-2010/DOCUMENTOS/Indicedossier2010/4%20-%20Tablas%20condicion%20laboral%202010/CL%2034%202010.pdf
www.cedla.org/content/43776; <http://eju.tv/2013/08/tasa-de-desempleo-en-bolivia-se-mantiene-en-8/#sthash.MqIHt1jB.dpuf>; www.erbol.com.bo
www.cochabamba.gob.bo/public/descargas/Resumen_Plan_estrategico.pdf
www.constituyentesoberana.org
www.economiayfinanzas.gob.bo/index.php?opcion=com_prensa&ver=prensa&id=2963&categoria=5&seccion=306. (20/08/2013).
<http://eju.tv/2008/12/estudio-refleja-alto-ndice-de-desempleo-en-bolivia/>
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/normas/D.S. N°29230, D.S. N° 0225, D.S. N° 29254, D.S. N° 29874, D.S. N° 0942, D.S. N° 0943, Ley N° 144, Ley N° 337.
www.gacetaoficialdebolivia.gob.bo/edicions/vieu/NCPE
http://geo.ine.gob.bo/cartografia/inicial_controller/porcPobr3z4
http://ibce.org.bo/images/ibcecifras_documentos/CIFRAS-273-Inflacion-bolivia.pdf
http://idh.pnud.bo/usr_files/informes/nacional/INDH1998/capitulos/Nacional%201998%20Anexos.pdf pag 15
www.ine.gob.bo
www.ine.gob.bo/pdf/EH/EH_2011.pdf
www.ine.gob.bo/PDF/PUBLICACIONES/MDM/MDM4.pdf pag 13

www.ine.gob.bo/pdf/Bo_Es_Na/COCHABAMBA.PDF
www.ine.gob.bo:8081/censo2012/PDF/resultadosCPV2012.pdf
<http://lapatriaenlinea.com/?nota=145614>; La Paz, 29 (ANF), Bolivia-Nacional.
www.opinion.com.bo/opinion/articulos/2011/0427/noticias.php?id=8947
www.pieb.com.bo/factores/4.RubenFerrufino_FundMilenio.pdf
http://publicaciones.caf.com/media/39869/construccion_de_ciudades_mas_equitativas_web0804.pdf
http://saludpublica.bvsp.org.bo/textocompleto/bvsp/boxp68/estadisticas_cochabamba.pdf
http://www.sed.man.ac.uk/research/andes/es/publications/reports/DinamicasTerritorialesRuralesBolivia_versionfinal.pdf pag 17
www.udape.gob.bo
www.udape.gob.bo/portales_html/Documentos%20de%20trabajo/DocTrabajo/2007/D-T-0701.pdf
www.udape.gob.bo/portales_html/AnalisisEconomico/analisis/vol08/art05.pdf
www.udape.gob.bo/portales_html/ODM/Documentos/InfProgreso/7mo%20Informe%20de%20progreso.pdf
www.udape.gob.bo/portales_html/AnalisisEconomico/analisis/vol08/art05.pdf

MIDIENDO LA SEGURIDAD ALIMENTARIA CON ENCUESTAS DE HOGARES

Fernando Gonzales Fernández¹

RESUMEN

El objetivo de este artículo es explicar de manera sencilla el comportamiento del consumidor de bienes alimenticios, presentando un panorama muy general del consumo de alimentos en hogares urbanos y rurales bolivianos; incorporando los efectos de la estructura del hogar, los gastos, condición de pobreza y el ámbito geográfico, usando para dicho cometido las Encuestas de Hogares elaboradas por el INE (2013). Cabe resaltar que el mismo es el primero de una serie de artículos que irán profundizando en la temática.

Los resultados muestran por un lado un alto porcentaje de los gastos totales destinados a la alimentación 52% el cual es mucho más alto en zonas rurales, y en estratos de ingreso bajo. Por otro lado se ha encontrado que los agentes económicos al cambiar de situación económica incrementan sus gastos en consumo alimenticio de manera absoluta. Pero de manera relativa se ha encontrado que los mismos en realidad disminuyen, en otras palabras la evidencia estadística sugeriría que los bienes alimenticios son un bien inferior.

Palabras clave: Consumo alimentario, Seguridad alimentaria, Encuestas de Hogares, Gastos alimentarios

¹ Docente de la Facultad de Ciencias Económicas UMSS e investigador del IESE fgonzales@iese.umss.edu.bo

Este Documento se redactó con la colaboración de la asistente de investigación Vania Grisel Otalora

INTRODUCCIÓN

La seguridad alimentaria tiene cinco dimensiones sobre el consumo de alimentos: acceso, disponibilidad, uso, inocuidad y estabilidad. Estas dimensiones pueden medirse a nivel nacional, y a nivel de los hogares. Estas mediciones van desde niveles por debajo de un umbral mínimo (déficit) que conducen a problemas de desnutrición, hasta niveles por encima de un umbral máximo (exceso) que conducen a problemas de sobrepeso; en ambos extremos se producen problemas de salud, baja de productividad y en muchos casos la muerte.

Se han propuesto varios métodos, directos e indirectos, cuantitativos y cualitativos, para medir la seguridad alimentaria y alguna de sus dimensiones y niveles. Este documento intentará medir la seguridad alimentaria a partir de su dimensión “acceso”. Por otro lado, los estudios sobre el comportamiento de los consumidores constituyen una importante fuente de información para realizar proyecciones de demanda y hacer comparaciones entre los distintos niveles de bienestar de la población

El objetivo de este artículo es explicar el comportamiento de los consumidores de bienes alimenticios presentando un panorama muy general del consumo de alimentos en hogares urbanos y rurales bolivianos; incorporando los efectos de la estructura del hogar, los gastos, condición de pobreza y el ámbito geográfico, en el periodo 2013, usando para dicho cometido las encuestas de hogares elaboradas por el INE. Cabe resaltar que el mismo es el primero de una serie de artículos que irán profundizando en la temática.

2. SEGURIDAD ALIMENTARIA

La seguridad alimentaria está definida como la “situación cuando todas las personas tienen, en todo momento, acceso físico social y económico a alimentos suficientes inocuos² y nutritivos para satisfacer sus necesidades energéticas diarias y preferencias alimenticias, a fin de llevar una vida activa y sana” (FAO, 2011)³

² Inocuidad significa, que los alimentos estén libres de cualquier agente patógeno como parásitos, bacterias, plaguicidas e insecticidas que pueden provocar enfermedades transmitidas por alimentos (Riveros, 2011).

³ Zeballos (2011) considera que bajo esta definición se ha tratado de resolver: i) la necesidad del país en satisfacer los requerimientos de la población superando los problemas de déficit en la alimentación

Cuando se habla de seguridad alimentaria se hace referencia al uso de distintos recursos y estrategias para asegurar que todos los alimentos sean seguros para el consumo. Pero la definición de seguridad alimentaria ha evolucionado con el tiempo. **Autosuficiencia, acceso a alimentos y nutrición** han sido términos que se han ido asociando a ella con los años. En la actualidad, el concepto se sustenta en cinco fundamentos: **disponibilidad, estabilidad, acceso, inocuidad y uso.**

- a) La **disponibilidad**, se refiere a la existencia de cantidades adecuadas y suficientes de alimentos de calidad, suministrados a través de la producción del país o de importaciones (incluyendo la ayuda alimentaria).⁴ En otras palabras, se refiere a la presencia física de los alimentos en un sector y de acceso potencial por parte de los hogares. Esta dimensión de la seguridad alimentaria se encuentra influenciada por el clima, y los incentivos económicos.
- b) El **acceso**, se refiere a los medios físicos y económicos para acceder a los alimentos disponibles (las personas deben tener los medios necesarios para conseguir los alimentos, ya sea por producción propia o por compra en el mercado). Salcedo (2005) indica que los niveles de ingreso, la inequidad y la marginación, ponen en riesgo el acceso a los alimentos para grandes segmentos de la población, tanto en zonas rurales como urbanas; una de las medidas propuestas son las intervenciones gubernamentales, las cuales estarían enfocadas a buscar condiciones de inclusión social y económica de los más pobres y garantizar efectivamente el derecho a la alimentación de todos los ciudadanos, uno de los instrumentos que la teoría menciona que lograría este acceso es el empleo.⁵

de la misma, particularmente los pobres; ii) superar los problemas de desnutrición que determinan alta mortalidad infantil; iii) superar una situación que es indeseable y que requiere un esfuerzo prolongado.

⁴ En un concepto más amplio, la disponibilidad de alimentos, se refiere a qué tipo de alimentos puede encontrar un ser humano a escala local, regional o nacional. Esta disponibilidad se determina por la producción de alimentos que se da tanto en el ámbito local como nacional, así como de aquellos que procedan del extranjero según (INCAP ,2006, citado en Torrez, Montes, & Manzanares, 2008).

⁵ La seguridad se basa en el ingreso como indicador de acceso a la alimentación, puede alcanzarse aun desconociendo los procesos de producción, por ejemplo en las ciudades industriales los consumidores, no requieren conocer los problemas del campo, ni siquiera los ambientales, simplemente se preocupan de que su ingreso sea suficiente para alcanzar patrones de consumo cada vez más elevados (Gomez, 2010).

- c) La **estabilidad**, se refiere a la continuidad en el flujo de suministros, los cuales deberían ser estables a lo largo del tiempo a fin de que no se presente una escasez episódica. Salcedo (2005) menciona que las amenazas por factores climatológicos o por presencia de plagas y enfermedades han mitigado esta dimensión, el factor crítico radica en asegurar un suministro de alimentos y un acceso a los mismos continuo y estable en el tiempo. Para ello la intervención de políticas deben de estar enfocadas en:
- i) Identificar oportunamente los grupos vulnerables a emergencias naturales, económicas y sociales, mediante la implementación de sistemas de alerta temprana y de información y comunicación eficiente
 - ii) Proporcionar de herramientas a los grupos vulnerables
 - iii) Compensar los vacíos que puedan presentarse en cuanto a disponibilidad y acceso a los alimentos en situaciones de inestabilidad.
- d) Otra de las dimensiones planteadas por la FAO dice que los alimentos deben ser **inocuos**, es decir, no presentar ningún riesgo a la salud humana por descomposición, presencia de sustancias tóxicas o agentes patógenos.
- e) La última dimensión indica que la población debe poder hacer un buen aprovechamiento o **uso** de los alimentos, lo cual requiere que se encuentre en estado de salud apropiado, y no debilitada por enfermedades que impiden la absorción de nutrientes de los alimentos, principalmente las relacionadas con el aparato digestivo. A ello hace referencia Salcedo (2005) que la instrumentación de políticas va dirigido a la educación nutricional para aprovechar el potencial nutricional y la revalorización de los patrones de consumo.⁶

⁶ FAO (citado en Torrez, Montes, & Manzanares, 2008) expone otro concepto referido con esta dimensión, donde la utilización biológica está relacionada con el estado nutricional, como resultado del uso individual de los alimentos (ingestión, absorción y utilización). La inadecuada utilización biológica puede tener como consecuencia la desnutrición o la mal nutrición. Con frecuencia, se toma como referencia el estado nutricional de los niños y las niñas, pues las carencias de alimentación o salud en estas edades, tienen graves consecuencias a largo plazo y a veces permanentes.

Salcedo (2005) añade un componente a los mencionados anteriormente, el componente **Institucional**; ya que la intervención de políticas encaminadas al logro de la Seguridad Alimentaria no tendría la eficiencia ni el impacto deseado sin los adecuados arreglos institucionales, que garanticen la adopción de una visión integral y multisectorial de los programas y proyectos que se formulen y ejecuten, así como las disciplinas necesarias para su eficaz planificación, monitoreo, seguimiento y evaluación de impacto, enlazadas con las estrategias nacionales de descentralización y participación ciudadana.

A esta amplitud de conceptos enmarcados en una sola línea de ideas, nace la repercusión de que el concepto de seguridad alimentaria es complejo, así lo describe Salcedo (2005); la seguridad alimentaria se concibe como un proceso, multisectorial y multidimensional, es por ello que resulta difícil operacionalizarla y medirla, asimismo esta podría tener connotaciones distintas si se refiere al ámbito nacional, local o regional, a lo urbano o a lo rural.

En fin la tendencia de no contar con alimentos adecuados ha incidido en una situación de Inseguridad Alimentaria que se presenta cuando las personas están desnutridas a causa de la no disponibilidad material de alimentos, su falta de acceso social o económico y/o un consumo insuficiente de alimentos. Por consiguiente, la inseguridad alimentaria es resultado de la pobreza y es causa de la desnutrición (MACA, 2005)

3. USO DE LAS ENCUESTAS DE HOGARES PARA LA ESTIMACIÓN DE LA SEGURIDAD ALIMENTARIA

Si bien las Encuestas de Hogares no se han diseñado específicamente para la estimación de la disponibilidad alimentaria, proveen una valiosa cantidad de datos útiles para la medición de esta variable. Tradicionalmente, seguridad alimentaria se mide mediante encuestas nutricionales, cuya desventaja principal es el elevado requerimiento de recursos humanos y financieros.

Existe un módulo en las encuestas de hogares que permite la medición de los gastos de consumo de los hogares con la finalidad de estimar su estructura para facilitar la estimación de los índices de precios al consumidor. No obstante, es importante resaltar que la información captada por estas encuestas también es útil para medir la seguridad alimentaria, en la medida que permite conocer

el acceso de los hogares a la alimentación, su consumo efectivo, y la ubicación de los mismos. La información de gastos de estas encuestas tiene varias ventajas (FAO 2002):

- i. Permite realizar mediciones múltiples, válidas y pertinentes para las políticas de factores como carencia de energía alimentaria de los hogares, diversidad de alimentos (que es una medida de la alimentación), porcentaje de gastos en alimentación (que es una medida de la vulnerabilidad a la carencia de alimentos).
- ii. Permite llevar a cabo una vigilancia y establecer objetivos a diversos niveles.
- iii. Permite realizar un análisis causal para determinar medidas destinadas a reducir la inseguridad alimentaria (información útil para las políticas).
- iv. Mayor fiabilidad de los datos sobre consumo en comparación con los datos recogidos a nivel de agregación superior, tomando en cuenta que estos son proporcionados por los mismos hogares.

Las dificultades del uso de encuestas de gastos a los hogares para medir la seguridad alimentaria son:

- i. No se realizan de manera periódica por ejemplo en Bolivia no se realizó el año 2010.
- ii. Los costos de recopilación y el cómputo de datos son elevados, tanto en tiempo, conocimientos técnicos requeridos, como en recursos financieros.
- iii. No se recogen datos del acceso a los alimentos de cada miembro del hogar, sino solo un promedio.
- iv. Las estimaciones sobre seguridad alimentaria pueden estar sesgadas debido a diversos errores sistemáticos relacionados al muestreo.

Trichopoulou et al. (2002) y James et al. (1997) han utilizado como indicador de seguridad alimentaria la proporción del gasto alimentario con respecto al gasto total del hogar. De esta forma, la población puede ser clasificada en quintiles o deciles de dicho indicador. Este indicador, revela la eficiencia del gasto, puesto que los hogares más pobres tienden a adquirir alimentos que proporcionan energía (tubérculos, cereales y lípidos), en desmedro de otros nutrientes que hacen la calidad de la alimentación.

4. DETERMINACIÓN DEL GASTO TOTAL Y EN ALIMENTOS

Para determinar cuál es el gasto promedio en alimentos de los hogares bolivianos, se usaron los gastos manifestados por los encuestados dentro del Módulo “Gastos en alimentación dentro del hogar” y el modulo “gastos en alimentos y bebidas consumidas dentro y fuera del hogar” de la encuesta de hogares 2013. Se incluyeron los alimentos consumidos por el hogar correspondientes a todos los orígenes de gasto, esto es, los alimentos comprados en el mercado, (incluidas las comidas adquiridas fuera del hogar para consumir en el hogar o fuera de éste); producidos en el hogar; así como los recibidos como pago en especie, trueque, donación o regalo.

Para la determinación de los gastos totales, se incluyeron los gastos en vivienda, los alquileres pagados por las familias así como los alquileres auto valorados de las familias que son propietarias de las viviendas, pero se excluyeron los gastos efectuados en ampliación y renovación de la vivienda de propiedad del hogar, porque son considerados formación bruta de capital fijo al igual que la adquisición de viviendas⁷, se excluyeron los gastos en joyería y las distintas cuotas de pago, porque son considerados gastos de inversión. El proceso fue realizado siguiendo los siguientes pasos:

Paso 1: Conversión de la información de gastos a un periodo de referencia uniforme (mes).

El primer paso consistió en convertir, los datos registrados con diferentes frecuencias (diario, día por medio, dos veces por semana, semanal, quincenal, mensual, trimestral, semestral y anual), a un periodo de referencia uniforme (mes).

Paso 2: Agregación de las variables de gasto.

El segundo paso fue agregar las variables de gasto en artículos alimentarios, así como las referidas a educación, artículos no alimentarios, vivienda y, finalmente, la variable de gasto total.

Paso 3: Detección y corrección de valores extremos.

⁷ Conforme con las recomendaciones de la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2003)

El tercer paso fue detectar y corregir los valores extremos. Se centró la atención únicamente en aquellos valores extremos superiores, no se consideraron los valores extremos inferiores⁸.

Paso 4: Resumen y organización.

Las estimaciones resultantes se exponen en términos de medidas de resumen de tendencia central y posición relativa. Expresado en bolivianos por mes y porcentaje.

El detalle de la información es a nivel Bolivia, del mismo modo para el área de residencia (urbano, rural), condición de pobreza (no pobre, pobre moderado, pobre extremo), tamaño del hogar (de 1 a 3 miembros, de 4 a 6 miembros, de 7 o más miembros) y región natural (altiplano, valles, llanos).

La estructura del gasto en artículos alimentarios se desglosa en el gasto en alimentos dentro del hogar y aquel fuera del hogar, además de resaltar su relación con el gasto total.

La EH 2013⁹, tiene una cobertura geográfica a nivel nacional, la información es recolectada en los nueve departamentos del país, tanto en área urbana como rural. El tamaño de la muestra corresponde a 9553 hogares y 35693 personas. El universo de estudio está compuesto de todos los miembros del hogar que residen en viviendas particulares, se excluye a personas que residen en viviendas colectivas (hospitales, cuarteles, hoteles, conventos y otros).

⁸ Para detectar los valores extremos, se aplicó el método de rango intercuartílico y, a excepción del gasto en educación (valores por hogar), se utilizaron los valores per cápita de las respectivas variables. Los valores extremos fueron detectados de forma global y también por separado para cada una de las características de los hogares, como ser: zona de residencia, condición de pobreza, tamaño del hogar y región natural. Mismas que fueron logradas, a nivel hogar, revisando directamente el tamaño de la muestra en las encuestas. Para corregir los valores extremos, se utilizó el máximo de los valores no extremos de las respectivas variables. Similarmente a la etapa de detección, los máximos fueron calculados de forma global y también por separado para cada una de las características de los hogares.

⁹ El acceso a las bases de datos de las encuestas a hogares publicadas por el Instituto Nacional de Estadística puede consultarse en el enlace:
<http://www.ine.gob.bo:8081/Webine10/enchogares1.aspx>.

5. CONSUMO ALIMENTARIO EN BOLIVIA RESULTADOS

El cuadro 1 y el gráfico 1 nos muestran el gasto promedio de alimentos en el país en términos absolutos y relativos, diferenciado por hogares que se encuentran en el área urbana y hogares que se encuentran en el área rural.

A nivel nacional el gasto en alimentación es del 52,4% del gasto total y los gastos en alimentación fuera del hogar representan el 22% del total de los gastos en alimentación. Se observa que el gasto promedio en alimentación en el área urbana es de 3.037 Bs, que representa el 50% de los gastos totales, mientras que el gasto promedio en alimentación en el área rural del país es de 2.061 Bs. que representa el 65% de todos los gastos del hogar.

Cuadro 1
Gasto en alimentos promedio y estructura del gasto de los hogares en alimentos, a nivel Bolivia y según área de residencia, 2013
(En bolivianos por mes y porcentaje)

Estructura del gasto del hogar en alimentos	Total Bolivia		Urbana		Rural	
	Bs	%	Bs	%	Bs	%
Gasto en alimentos dentro del hogar	2268,7	78,1	2353,0	77,5	1765,9	85,6
Gasto en alimentos fuera del hogar	637,7	21,9	684,5	22,5	295,9	14,4
<i>Gasto en alimentos dentro y fuera del hogar</i>	2906,5	52,4	3037,5	49,9	2061,8	64,8
<i>Gasto total</i>	5547,3	100,0	6088,8	100,0	3180,9	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares 2013.

Los gastos en alimentos dentro del hogar y fuera del hogar se presentan como porcentaje del gasto en alimentos. Los gastos en alimentos dentro y fuera del hogar, se presentan como porcentaje del gasto total.

En las zonas urbanas la seguridad alimentaria depende sobre todo del nivel de ingreso y en las zonas rurales dependen sobre todo de la disponibilidad de alimentos, de los precios de los mismos y de los ingresos en relación a la producción que tengan. Se observa que el gasto en alimentación dentro del hogar representa el 85% de los gastos en alimentación para el área rural del

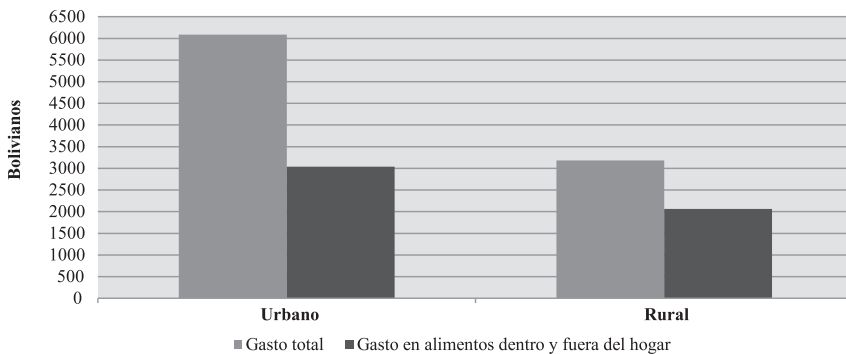
país. Mientras que el gasto en alimentación dentro del hogar esto solo abarca el 77% del área urbana.

El cuadro 2 nos muestra la misma situación, considerando cuartiles de gasto y confirmando la diferencia marcada entre los gastos en alimentación para el área urbana y rural. Se observa además que el cuartil 1 principalmente concentra sus gastos de alimentación al interior del hogar, al igual que los otros dos cuartiles.

El 25% de la población más pobre del todo el país gasta hasta el 90% de sus gastos en alimentación en alimentos elaborados en el hogar. Ese porcentaje es del 87% para el área urbana y del 93% para el área rural del país.

Se observa que el gasto promedio en alimentación el primer cuartil es de 1087 Bs, Siendo de 1200 Bs en el área urbana y poco más de la mitad del mismo en el área rural 656 Bs.

Gráfico 1
Comparación entre el gasto del hogar y el gasto en alimentos promedio,
según arca de residencia, 2012
(En bolivianos)



Cuadro 2
Gasto en alimentos y estructura del gasto de los hogares en alimentos por cuartiles, según área de residencia a nivel Bolivia, 2013
(En bolivianos por mes y porcentaje)

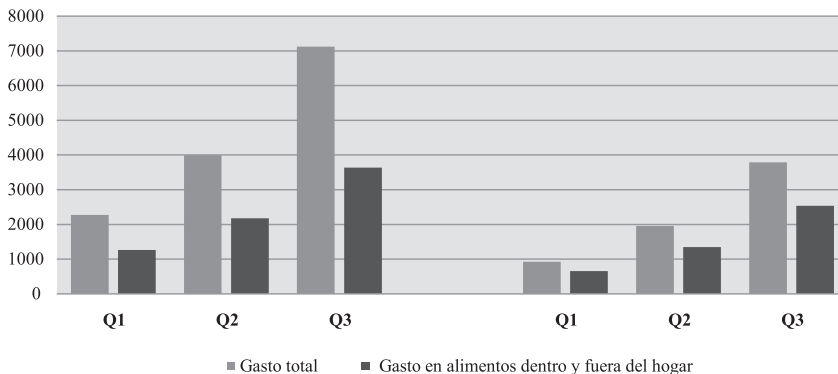
Estructura del gasto del hogar en alimentos	Q	Total Bolivia		Urbano		Rural	
		Bs	%	Bs	%	Bs	%
Gasto en alimentos dentro del hogar	Q ₁	974,7	89,7	1105,6	87,4	611,5	93,1
	Q ₂	1741,0	84,9	1785,2	82,1	1247,4	92,4
	Q ₃	2834,7	80,4	2844,4	78,2	2253,4	88,7
Gasto en alimentos fuera del hogar	Q ₁	112,0	10,3	160,0	12,6	45,0	6,9
	Q ₂	310,0	15,1	390,0	17,9	102,0	7,6
	Q ₃	690,0	19,6	795,0	21,8	286,0	11,3
<i>Gasto en alimentos dentro y fuera del hogar</i>	Q ₁	1086,7	58,9	1265,6	55,6	656,5	70,9
	Q ₂	2051,0	57,9	2175,2	54,4	1349,4	68,9
	Q ₃	3524,7	54,2	3639,4	51,1	2539,4	67,0
<i>Gasto total</i>	Q ₁	1843,5	100,0	2276,2	100,0	925,5	100,0
	Q ₂	3543,6	100,0	3995,2	100,0	1958,6	100,0
	Q ₃	6499,5	100,0	7121,2	100,0	3789,5	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares 2013.

Los gastos en alimentos dentro del hogar y fuera del hogar se presentan como porcentaje del Gasto en Alimentos. Los Gastos en alimentos dentro y fuera del hogar, se presentan como porcentaje del gasto total.

El gráfico 2 además muestra la tendencia del incremento del porcentaje destinado a los gastos en alimentación dentro y fuera del hogar que a medida que se incrementan los ingresos, los agentes económicos incrementan el porcentaje destinado al gasto en alimentación fuera del hogar, y reducen el porcentaje de gastos destinados a la alimentación dentro del hogar. Esta situación se da tanto para el área urbana, como para el área rural.

Gráfico 2
Comparación entre el gasto mensual del hogar y el gasto en alimentos
por cuartiles, según área de residencia, 2013
(En bolivianos)



El cuadro 3 es muy similar al cuadro anterior. Utilizando la metodología de la línea de pobreza, calculada por el INE (2004) se encuentra que el gasto promedio en alimentos se incrementa a medida que los agentes económicos pasan de una condición de pobre a no pobre. Por otra parte, se observa que el porcentaje destinado a gastos en alimentos es más alto en personas pobres que en personas no pobres.

Cuadro 3
Gasto en alimentos promedio y estructura del gasto de los hogares en
alimentos, según condición de pobreza, 2013
(En bolivianos por mes y porcentaje)

Estructura del gasto del hogar en alimentos	De 1 a 3 miembros		De 4 a 6 miembros		De 7 o más miembros	
	Bs	%	Bs	%	Bs	%
Gasto en alimentos dentro del hogar	1693,7	76,9	2571,1	81,7	3135,0	83,9
Gasto en alimentos fuera del hogar	507,8	23,1	577,5	18,3	601,0	16,1
<i>Gasto en alimentos dentro y fuera del hogar</i>	2201,5	51,0	3148,6	53,9	3736,0	58,9
<i>Gasto total</i>	4312,8	100,0	5845,7	100,0	6340,6	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares 2013.

Los gastos en alimentos dentro del hogar y fuera del hogar se presentan como porcentaje del Gasto en Alimentos. Los Gastos en alimentos dentro y fuera del hogar, se presentan como porcentaje del gasto total.

El cuadro 4, permite apreciar que para el total de los hogares y cuartiles de gasto, los gastos en alimentación en el 1er cuartil de los individuos extremadamente pobres es de apenas 551 Bs (es decir el 25% de las personas consideradas extremadamente pobres no llega ni siquiera a gastar 551 Bs en su alimentación mensual dentro del hogar). En todo caso, este gasto representa el 93% de sus gastos totales en alimentación.

Es importante notar que a medida que se pasa de una situación socioeconómica a otra, los gastos en alimentos son más altos, pero en relación a los gastos totales, los mismos se van reduciendo, es decir, que es evidente que si bien los gastos destinados a la alimentación son más altos en términos absolutos cuando se cambia de situación social. Los mismos en realidad son más pequeños en términos relativos considerando los gastos totales.

Cuadro 4
Gasto en alimentos y estructura del gasto de los hogares en alimentos por
cuartiles, según condición de pobreza, 2013
(En bolivianos por mes y porcentaje)

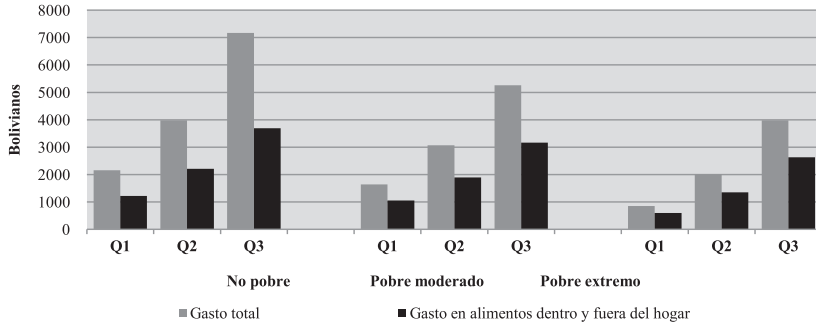
Estructura del gasto del hogar en alimentos		No pobre		Pobre moderado		Pobre extremo	
		Bs	%	Bs	%	Bs	%
Gasto en alimentos dentro del hogar	Q ₁	1055,7	86,8	977,6	93,3	551,2	93,1
	Q ₂	1808,2	82,0	1712,3	90,5	1251,1	92,9
	Q ₃	2880,6	78,1	2751,2	87,0	2337,1	89,0
Gasto en alimentos fuera del hogar	Q ₁	160,0	13,2	70,0	6,7	41,0	6,9
	Q ₂	397,0	18,0	179,0	9,5	95,0	7,1
	Q ₃	810,0	21,9	410,0	13,0	288,0	11,0
<i>Gasto en alimentos dentro y fuera del hogar</i>	Q ₁	1215,7	56,5	1047,6	63,8	592,2	69,5
	Q ₂	2205,2	55,4	1891,3	61,7	1346,1	67,2
	Q ₃	3690,6	51,5	3161,2	60,1	2625,1	65,9
<i>Gasto total</i>	Q ₁	2152,8	100,0	1642,3	100,0	852,4	100,0
	Q ₂	3980,0	100,0	3065,2	100,0	2004,3	100,0
	Q ₃	7172,3	100,0	5255,6	100,0	3982,0	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares 2013.

Los gastos en alimentos dentro del hogar y fuera del hogar se presentan como porcentaje del Gasto en Alimentos. Los Gastos en alimentos dentro y fuera del hogar, se presentan como porcentaje del gasto total.

En el gráfico 3 se observa lo que se mencionó en el anterior párrafo. Se observa los valores en términos absolutos y que en todos los cuartiles de gasto los montos económicos destinados a la alimentación se hacen más altos a medida que se pasa de un estado socioeconómico al otro. Lo mismo ocurre con el gasto total en bienes y servicios.

Gráfico 3
Comparación entre el gasto mensual del hogar y el gasto en alimentos
por cuartiles, según condición de pobreza, 2013
(En bolivianos)



En el Cuadro 5 comparamos el gasto en alimentación con el tamaño del hogar, observando que los mismos se incrementan a medida que se incrementan el número de miembros del hogar, por otro lado los gastos en alimentación fuera del hogar disminuyen a medida que crece el tamaño del mismo. Y de la misma manera (gráfico 4) se encuentra que los gastos en alimentación como porcentaje del gasto total aumentan a medida que aumenta el número de miembros del hogar.

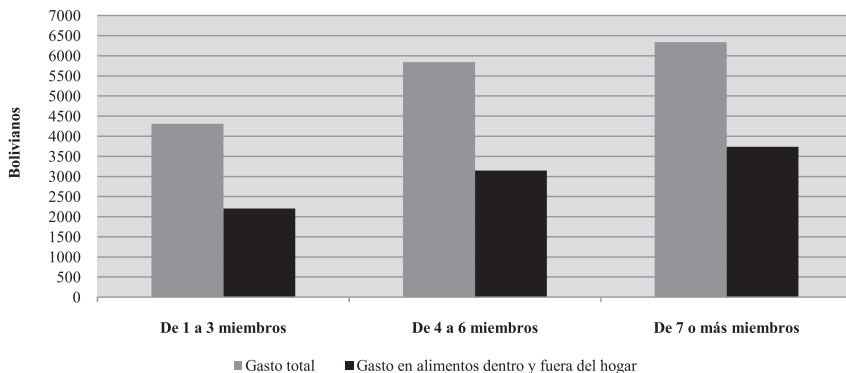
Cuadro 5
Gasto en alimentos promedio y estructura del gasto de los hogares en
alimentos, según tamaño del hogar, 2013
(En bolivianos por mes y porcentaje)

Estructura del gasto del hogar en alimentos	De 1 a 3 miembros		De 4 a 6 miembros		De 7 o más miembros	
	Bs	%	Bs	%	Bs	%
Gasto en alimentos dentro del hogar	1693,7	76,9	2571,1	81,7	3135,0	83,9
Gasto en alimentos fuera del hogar	507,8	23,1	577,5	18,3	601,0	16,1
<i>Gasto en alimentos dentro y fuera del hogar</i>	2201,5	51,0	3148,6	53,9	3736,0	58,9
<i>Gasto total</i>	4312,8	100,0	5845,7	100,0	6340,6	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares 2013.

Los gastos en alimentos dentro del hogar y fuera del hogar se presentan como porcentaje del Gasto en Alimentos. Los Gastos en alimentos dentro y fuera del hogar, se presentan como porcentaje del gasto total.

Gráfico 4
Comparación entre el gasto mensual del hogar y el gasto en alimentos
promedio, según tamaño del hogar, 2013
(En bolivianos)



En el Cuadro 6 comparamos el gasto en alimentación con el tamaño del hogar diferenciado por cuartiles de gasto, observando que se encuentra un resultado recurrente, que al pasar de situación económica los gastos en alimentación aumentan en términos absolutos, pero no ocurre lo mismo al considerarlos en términos relativos.

Cuadro 6
Gasto en alimentos y estructura del gasto de los hogares en alimentos por
cuartiles, según tamaño del hogar, 2013
(En bolivianos por mes y porcentaje)

Estructura del gasto del hogar en alimentos	Q	De 1 a 3 miembros		De 4 a 6 miembros		De 7 o más miembros	
		Bs	%	Bs	%	Bs	%
Gasto en alimentos dentro del hogar	Q ₁	687,6	88,2	1354,6	90,6	1463,1	92,4
	Q ₂	1315,9	81,4	2078,0	86,3	2531,7	88,2
	Q ₃	2183,8	76,5	3218,2	82,1	4080,4	85,0
Gasto en alimentos fuera del hogar	Q ₁	92,0	11,8	140,0	9,4	120,0	7,6
	Q ₂	300,0	18,6	330,0	13,7	337,5	11,8
	Q ₃	670,0	23,5	700,0	17,9	720,0	15,0
<i>Gasto en alimentos dentro y fuera del hogar</i>	Q ₁	779,6	55,7	1494,6	62,1	1583,1	65,5
	Q ₂	1615,9	56,5	2408,0	58,6	2869,2	63,9
	Q ₃	2853,8	53,2	3918,2	54,2	4800,4	59,4
<i>Gasto total</i>	Q ₁	1399,0	100,0	2405,2	100,0	2418,1	100,0
	Q ₂	2861,0	100,0	4108,2	100,0	4487,3	100,0
	Q ₃	5359,4	100,0	7233,4	100,0	8088,3	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares 2013.

Los gastos en alimentos dentro del hogar y fuera del hogar se presentan como porcentaje del Gasto en Alimentos. Los Gastos en alimentos dentro y fuera del hogar, se presentan como porcentaje del gasto total.

La tabla 7 presenta el gasto en alimentación por regiones geográficas en la cual se nota que los gastos en alimentación son más altos en el oriente del país. Aunque analizando esta información en términos relativos, no se observan diferencias notables.

Cuadro 7
Gasto en alimentos promedio y estructura del gasto de los hogares en
alimentos, según región natural, 2011
(En bolivianos por mes y porcentaje)

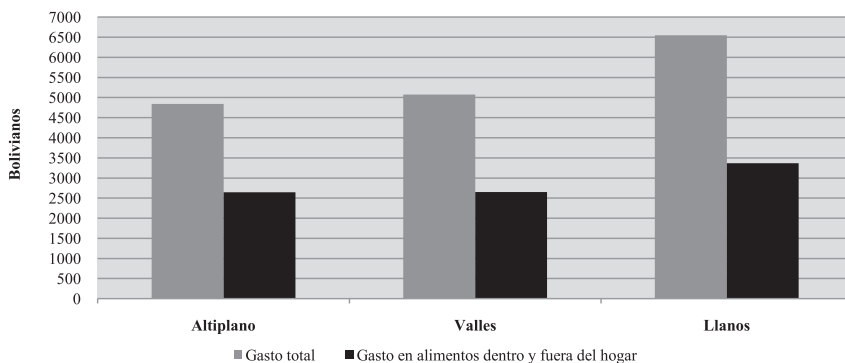
Estructura del gasto del hogar en alimentos	Altiplano		Valles		Llanos	
	Bs	%	Bs	%	Bs	%
Gasto en alimentos dentro del hogar	2070,8	78,3	2138,3	80,7	2602,4	77,2
Gasto en alimentos fuera del hogar	573,6	21,7	511,8	19,3	767,8	22,8
<i>Gasto en alimentos dentro y fuera del hogar</i>	2644,4	54,6	2650,1	52,3	3370,2	51,5
<i>Gasto total</i>	4841,6	100,0	5071,4	100,0	6547,1	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares 2013.

Los gastos en alimentos dentro del hogar y fuera del hogar se presentan como porcentaje del Gasto en Alimentos. Los Gastos en alimentos dentro y fuera del hogar, se presentan como porcentaje del gasto total.

El gráfico 5 llama la atención que los gastos en alimentación en la zona de los Llanos del país en promedio son de 3,370 Bs que son mucho más altos que los 2.644 Bs de la zona del altiplano. Esto se explica por el empuje económico de esta zona del país, por lo que sus gastos totales son también mucho más altos.

Gráfico 5
Comparación entre el gasto mensual del hogar y el gasto en alimentos
promedio, según región natural, 2013
(En bolivianos)



Finalmente, se analiza los gastos en alimentación considerando la zona geográfica, observándose que la tendencia vista anteriormente no ha cambiado, es decir que los individuos al cambiar de situación económica aislando en este caso los efectos de la zona geográfica, aumentan sus gastos en consumo de alimentos, pero esto no significa que los gastos en alimentación se incrementen en términos relativos, pues los mismos disminuyen al cambiar de situación económica.

Tabla 8
Gasto en alimentos y estructura del gasto de los hogares en alimentos por cuartiles, según región natural, 2011
(En bolivianos por mes y porcentaje)

Estructura del gasto del hogar en alimentos		Altiplano		Valles		Llanos	
		Bs	%	Bs	%	Bs	%
Gasto en alimentos dentro del hogar	Q ₁	848,4	90,4	940,3	89,0	1174,1	88,7
	Q ₂	1591,2	85,3	1718,1	85,1	2000,6	83,3
	Q ₃	2601,8	81,5	2759,8	81,2	3131,5	77,3
Gasto en alimentos fuera del hogar	Q ₁	90,0	9,6	116,5	11,0	150,0	11,3
	Q ₂	273,5	14,7	300,0	14,9	400,0	16,7
	Q ₃	590,0	18,5	640,0	18,8	920,0	22,7
<i>Gasto en alimentos dentro y fuera del hogar</i>	Q ₁	938,4	61,8	1056,8	57,6	1324,1	57,1
	Q ₂	1864,7	60,5	2018,1	56,7	2400,6	57,0
	Q ₃	3191,8	56,7	3399,8	53,6	4051,5	52,8
<i>Gasto total</i>	Q ₁	1519,3	100,0	1836,1	100,0	2317,2	100,0
	Q ₂	3082,8	100,0	3559,2	100,0	4210,8	100,0
	Q ₃	5629,7	100,0	6338,4	100,0	7680,3	100,0

Fuente: Elaboración propia en base a Encuesta de Hogares 2013.

Los gastos en alimentos dentro del hogar y fuera del hogar se presentan como porcentaje del Gasto en Alimentos. Los Gastos en alimentos dentro y fuera del hogar, se presentan como porcentaje del gasto total.

CONCLUSIONES

Este es un estudio inconcluso, los resultados obtenidos en este primer intento de aplicación empírica del consumo de alimentos en el país no agotan las posibilidades y los resultados del mismo, sino son el inicio de una línea de investigación que lograra encontrar el patrón de consumo alimentario en el país.

El objetivo de este artículo ha sido el de presentar un panorama general del consumo de alimentos en hogares urbanos y rurales bolivianos; incorporando los efectos de la estructura del hogar, los gastos, condición de

pobreza y el ámbito geográfico, en el periodo 2013, usando para dicho cometido las encuestas de hogares elaboradas por el INE.

Los resultados han encontrado que el promedio de gasto mensual de las familias en bienes alimenticios consumidos **dentro del hogar** fue mayor a **2.200 Bs.** En cambio el gasto mensual promedio de las familias en alimentación **fuera del hogar** es de casi 640 Bs.

Por su lado el promedio mensual de gastos alimenticios en el país por hogar en el periodo 2013 ha superado la barrera de los **2.900 Bs.** Lo cual representa el 52% de los gastos totales. Es decir en promedio el 52% de los gastos corrientes de los bolivianos se destinan a la compra de alimentos dentro y fuera del hogar. Sin embargo, la proporción varía dependiendo del estrato de ingreso en que se encuentran los hogares.

Un aspecto que llama mucho la atención es que al cambiar de situación socioeconómica, es decir pasar de un cuartil de ingreso a otro, los gastos en alimentación aumentan en términos absolutos, pero en términos relativos mismos se reducen. El aumento del gasto familiar absoluto destinado a la alimentación y la reducción relativa de su importancia dentro del gasto total al cambiar de cuartil de análisis, sugieren que un aumento en el ingreso económico y una mejora en la calidad de vida de las familias, permite disminuir el porcentaje destinado a la alimentación, aumentando la posibilidad de diversificar el gasto hacia otros rubros.

El resultado refiere a la definición teórica en la que un **bien es considerado normal** o necesario cuando ante un mayor ingreso el consumo aumenta y es un **bien inferior** cuando se consume o demanda menos ante un mayor nivel de ingresos.

La evidencia en este artículo indica que, en los primeros estratos, los hogares destinan una importante proporción de su gasto para la compra de alimentos. Por su parte, los hogares de nivel alto de ingreso reducen de manera importante la proporción destinada al consumo de alimentos, lo que identifica su preferencia como un bien inferior. Se debe realizarse un análisis más detallado para identificar cuáles son los artículos específicos que entran en la categoría de bien inferior.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Afonso, G. A. (2007). *Incidencia de la Seguridad Alimentaria en el Desarrollo. Análisis y Síntesis de Indicadores*. Madrid: Universidad Politécnica de Madrid.
- Anderson, R. W. (1980). Some Theory for Inverse Demand for Applied Demand Analysis. *European Economic Review*, 14, 281-290.
- Anido, R. J. (2008). *Estudio del consumo alimentario a partir de la encuesta de presupuestos familiares. El caso del distrito Federal (Venezuela), 2004-2005*. Merida - Venezuela: Universidad de los Andes Venezuela.
- Barilla Center for Food & Nutrition. (2011). *2011 Double Pyramid: Healthy Food for People, Sustainable Food for the Planet*. Parma: Barilla Center for Food & Nutrition.
- Berges, M., Casellas, K. & Fernández, S. (2007). *Sistemas de demanda de alimentos: Comparación y discusión de metodologías utilizando LES y LINQUAD en Encuestas de hogares*.
- Calle, C. A., Soler, M. M., & Rivera, M. f. (2010). *Soberanía Alimentaria y Agroecológica Emergente: La democracia alimentaria*. Icaria.
- Carugati, M. (2008). *Estimacion de curvas de Engel en Argentina*. Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de Mar del Plata, Mar del Plata, Buenos Aires.
- Carugati, M. (2008). *Estimacion de las curvas de Engel en Argentina*. Argentina: Universidad Nacional de Mar del Plata.
- Cumbre Mundial sobre la Alimentación 1996. (1996). *Declaración de Roma sobre la Seguridad Alimentaria Mundial*.
- Deaton, A. & Drèze, J. (2009). *Food and Nutrition in India: Facts and Interpretations*. *Economic and Political Weekly*, February 14, XLIV(7), 42-65.
- Deaton, A. & Muellbauer, J. (1980). *Economics and Consumer Behavior*. New York: Cambridge University Press.
- Deaton, A. (1986). *Demand Analysis*. En Z. Griliches & M. D. Intriligator (Eds.), *Handbook of Econometrics (Vol. III)*: Elsevier Science Publishers BV.

FAO. (1998). FAO. Recuperado el 13 de Diciembre de 2013, de <http://www.waternunc.com/esp/fao3sp.htm>

FAO. (2009). El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo. Roma.

FAO. (2009). Seguridad Alimentaria y Nutricional Conceptos Basicos.

FAO. (2011). El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo:¿Como afecta la volatilidad de los precios internacionales a las economias nacionales y la seguridad alimentaria? Roma.

FAO. (2011). Una introducción a los conceptos básicos de la seguridad alimentaria.

FAO. (s.a). Nutrición Humana en el Mundo en Desarrollo.

FAO. (s.a.). FAO. Recuperado el 13 de Diciembre de 2013, de www.fao.org/docrep/014/am401s/am401s03.pdf

FAO. 2002. Medición y Evaluación de la Carencia de Alimentos y la Desnutrición. Resumen de los debates. Simposio Científico Internacional, FAO. Roma, 26-28 de junio 2002.

Fernández, S. J. (2007). Estimaciones de demanda de alimentos utilizando un sistema LINQUAD. Licenciatura, Universidad Nacional de Mar del Plata, Mar del Plata, Buenos Aires.

Figuroa Dixis (2005) Medición de la Seguridad Alimentaria y Nutricional. Brasil. Universidad Federal de Pernambuco. Volumen 6. No 2.

Gomez, E. (2010). Del derecho a la alimentación a la autonomía alimentaria. San Cristóbal de las Casas, Chiapas.

Holbrook, M. B. & Hirschman, E. C. (1982). The Experimental Aspects of Consumption: Consumer Fantasies, Feelings, and Fun. *Journal of Consumer Research*, 9(2), 132-134.

Holbrook, M. B. & O`Shaughnessy, J. (1988). On the Scientific Status of Consumer Research and the Need for an Interpretive Approach to Studying Consumption Behavior. *Journal of Consumer Research*, 15(3), 398-402.

Huang, K. S. (1994). A Further Look at Flexibilities and Elasticities. *American Journal of Agricultural Economics*, 76, 313-317.

Instituto Nacional de Estadística. (2004). Bolivia: pobreza, ingresos y gastos 1999, 2000 y 2001 (MECOVI). Disponible en http://www.ine.gob.bo/PDF/PUBLICACIONES/MECOVI_POBREZA/docingfin.pdf.

Instituto Nacional de Estadística. (2014). “Encuesta de Hogares 2013”, Bases de datos de las encuestas a hogares. Recuperado el 01 de octubre de 2014, en <http://www.ine.gob.bo:8081/Webine10/enchogares1.aspx>

James y otros (1997) Socioeconomic determinants of health . The contribution of nutrition to inequalities in health – *BMJ*, 314. Pp 1545-1549

Lusk, J. L., Featherstone, A. M., Marsh, T. L. & Abdulkadri, A. O. (2002). Empirical Properties of Duality Theory. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics*, Marzo, 46, 45-68.

Lusk, J. L., Roosen, J. & Shogren, J. F. (2013). *The Oxford Handbook of the Economics of Food Consumption and Policy*. New York: Oxford University Press.

Lutz, M. A. & Lux, K. (1979). *The Challenge of Humanistic Economics*. Menlo Park, California: Benjamin/Cummings.

Lutz, R. (1989). Positivism, Naturalism, and Pluralism in Consumer Research: Paradigms in Paradise. *Advances in Consumer Research*, 16, 1-8.

Maletta, H., & Gómez, R. (2004). *Seguridad Alimentaria: Medición y metodos II Parte*. Cuadernos FODEPAL.

Mankiw, N. G. (1998). *Principios de Macroeconomía*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España.

Ministerio de Asuntos Campesinos y Agropecuarios MACA. (2005). *Politica Nacional de Seguridad Alimentaria*. La Paz, Bolivia.

Okrent, A. M. & Alston, J. M. (2011). *Demand for Food in the United States: A review of Literature, Evaluation of Previous Estimates, and Presentation of New Estimates of Demand*. Richmond, CA: Giannini Foundation.

- Phlips, L. (1974). *Applied Consumption Analysis*. Amsterdam: North-Holland.
- Pomboza, R. & Mbagha, M. (2007). *The Estimation of Food Demand Elasticities in Canada: Agriculture and Agri-Food Canada*.
- Prosalus. (2009). *Análisis de la realidad Bolivia*. Disponible en <http://www.prosalus.es/gestor/imgsvr/publicaciones/doc/An%C3%A1lisis%20de%20la%20realidad%20Bolivia.pdf>.
- Riveros, G. V. (2011). *Seguriadad Alimentaria*. Bolivia: Fundacion Milenio.
- Salcedo, B. S. (2005). El marco teorico de la seguridad alimentaria. En S. B. Salomon, *Políticas de seguridad alimentaria en los países de la Comunidad Andina: Bolivia-Colombia-Ecuador-Peru-Venezuela* (pág. 1). Santiago - Chile: Organizacion de las naciones unidas para la agricultura y la alimentacion.
- Salvatore, D. (1992). *Microeconomía*. México: Mc Graw-Hill.
- Sautu, R., Boniolo, P., Dalle, P. & Elbert, R. (2005). *Manual de Metodología: Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología*. Buenos Aires: CLACSO.
- Schiffman, L. G. & Kanuk, L. L. (2005). *Comportamiento del consumidor* (8va ed.). España: Pearson Educación.
- Shepard, R. W. (1970). *The Theory of Cost and Production Functions*. Princeton: Princeton University Press.
- Sherry, J. (1991). Postmodern Alternatives: The Interpretive Turn in Consumer Research *Handbook of Consumer Behavior* (pp. 548-591). Upper Saddle River, Nueva Jersey: Prentice Hall.
- Solé Sabarís, L. (1975). Sobre el concepte de regió natural i la seva evolució. En Institut d'Estudis Catalans, *Societat Catalana de Geografia* (Ed.), *Miscel·lania Pau Vila* (pp. 413-474). Granollers: Montblanc- Martín.
- StataCorp. (2009a). *Stata Data-Management Reference Manual Release 11*. College Station, TX: Stata Press.
- StataCorp. (2009b). *Stata: Release 11. Statistical Software*. College Station, TX: StataCorp LP.

- Terán, M., Solé Sabarís, L. & Vilá Valentí, J. (1987). Geografía regional de España (5ta ed.). Madrid: Ariel.
- Tewari, D. D. & Singh, K. (2003). Principles of Microeconomics. New Delhi: New Age International.
- Tian, G. (2002). Microeconomic Theory. College Station, Texas: Department of Economics Texas, A&M University.
- Torrez, R. P., Montes, B. I., & Manzanares, M. I. (2008). Disponibilidad y Acceso a los Alimentos de Pobladores Rurales del Municipio de San José de Cusmapa, Madriz en el Año 2008.
- Trichopolou A. y otros (2002) Disparities in food habits across Europe – Proc Nutr Soc 61. 553-558
- United States Department of Agriculture. (1992). The Food Guide Pyramid. Washington: USDA.
- Varian, H. R. (2006). Microeconomía intermedia (7ma ed.). Barcelona: Antoni Bosch Editor.
- Vázquez, C., De Cos, A. I. & López, C. (2005). Alimentación y nutrición: manual teórico-práctico (2da ed.). Madrid y Buenos Aires: Ediciones Díaz de Santos.
- World Bank Group. (2014a). “Global Consumption Database”, Recuperado el 7 de noviembre de 2014, en <http://datatopics.worldbank.org/consumption/>
- World Bank Group. (2014b, November 6). World Bank and IFC launch Global Consumption Database, World Bank Group News. Obtenido de <http://data.worldbank.org/news/world-bank-and-ifc-launch-global-consumption-database>
- Zeballos, H. (2011). SEGURIDAD ALIMENTARIA. Bolivia: Fundación Milenio.

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS DE FUERZA DE TRABAJO EN LA INDUSTRIA DE COCHABAMBA: UN REPASO CRÍTICO A LOS POSTULADOS NEOCLÁSICOS

TANIA AILLÓN GÓMEZ¹

RESUMEN

Este artículo trata sobre las características de los mercados internos de trabajo en la industria de Cochabamba. Centra su atención en los mercados secundarios en los cuales se produce segregación y discriminación laboral a distintos niveles. En base a información primaria, obtenida mediante recursos metodológicos de tipo cualitativo y cuantitativo, se reflexiona un espacio de investigación poco trabajado por los economistas en nuestro medio; recurriendo para ello, a un viejo debate en la ciencia económica, acerca de la función y causas de la segmentación de los mercados de trabajo, dentro de la firma capitalista.

Palabras Clave: Mercados internos, segregación laboral, segmentación, fuerza de trabajo.

¹ Socióloga y Economista, docente - investigadora IESE-UMSS.

INTRODUCCIÓN

Este artículo se desarrolla en base a una investigación, sobre los mercados internos de fuerza de trabajo, en los ramos industriales más dinámicos en Cochabamba, en el marco de la política expansiva promovida por el gobierno del Movimiento al Socialismo (MAS) (Aillón y Piejko : 2013). Más específicamente, el artículo trata sobre las características de los mercados secundarios, en los que se identifica la existencia de segregación y discriminación laboral.

En base a información primaria, obtenida mediante la combinación de métodos cualitativos como cuantitativos, se reflexiona un espacio de investigación poco trabajado por los economistas en nuestro medio. Con este fin, se contrastan los postulados centrales de corrientes representativas del pensamiento económico, respecto a la conceptualización y reproducción de la segregación laboral en los mercados de fuerza de trabajo, en un periodo histórico (2006-2014), caracterizado por la mayor regulación del mercado de trabajo, con la abolición de la libre contratación (Decreto Supremo 28699), la ampliación de derechos laborales² y la mayor protección jurídica a los sindicatos (Ley del fuero sindical). Regulación que contrasta con el periodo neoliberal ortodoxo, cuando se implantó la flexibilidad laboral de inspiración neoclásica³. Se trata de poner a prueba los alcances heurísticos de la corriente neoclásica, a la luz de algunos postulados neoinstitucionalistas y de los economistas radicales, referentes a la formación de mercados de trabajo secundarios.

2. EL PLANTEAMIENTO DE LA CUESTIÓN

Para la reflexión teórica y epistemológica de nuestra información empírica, distinguiremos al menos tres corrientes del pensamiento económico, que dan

² Nos referimos por ejemplo, a l Decreto Supremo 0012 y 496, referido a la inmovilidad laboral de los progenitores, los aumentos en los derechos de antigüedad estipulado en el Decreto supremo 110, las mayores sanciones ante el incumplimiento de la seguridad laboral e industrial (Decreto supremo 108), la mayor estabilidad laboral (Decreto Supremo 495).

³ El gobierno del MNR, con la aplicación drástica del Decreto Supremo 21060, instauró un conjunto de reformas denominas la Nueva Política Económica (NPE), que se orientaron a flexibilizar los contratos, liberalizar los salarios y racionalizar el empleo.

una diferente explicación a la segmentación de los mercados internos en las firmas⁴, con su consecuente formación de mercados secundarios. Por una parte, está la escuela neoclásica, que desde Jevons, se caracterizó por abstraer los hechos económicos de lo político y de lo social, como un recurso epistemológico necesario, para producir conocimiento científico. En este sentido, esta corriente consideró al trabajo como un recurso productivo más, similar a cualquier otro y convirtió a la relación salarial en una expresión de la administración de la “escasez”, entre patrones y trabajadores.

En consecuencia, la segmentación de los mercados de trabajo, desde la visión neoclásica, es el resultado de la búsqueda de máxima utilidad de los agentes que lo componen, en él prevalece la eficiencia en tanto no existan externalidades (sindicatos, regulación laboral del Estado, etc.) que la distorsionen. La jerarquización del trabajo, desde esta visión (en la que se incluye la teoría del capital humano), es el producto de la valoración que hace la firma, de las cualificaciones o las competencias individuales, consideradas éstas, como el capital que tiene cada trabajador, para negociar su situación laboral.

En oposición a esta visión, surgieron otras corrientes teóricas que buscaban explicar las desigualdades en los mercados de trabajo, corrientes denominadas de la segmentación de los mercados de trabajo, que negaban la afirmación referida a que la desigualdad en los niveles salariales pueda ser explicada a partir de las diferencias en capital humano, como la educación o la experiencia profesional. De esta forma, integraban los aspectos socioeconómicos e institucionales, y afirmaban que las diferencias salariales pueden explicarse también, a partir de las diferencias que aparecen en los mercados de trabajo en términos de condiciones de trabajo y de promoción (Dickens y Lang, 1985, cit. Leduc y Genevois, 2012). Es a partir de los años setenta que estas corrientes

⁴ Este concepto aportado por la corriente institucionalista, concibe a la empresa como una estructura administrativa de disposiciones institucionales que sirven para asignar del trabajo como recurso productivo, bajo una lógica de eficiencia. Se trata de una respuesta institucional, que incentiva el poder de disciplina que ejerce el grupo de obreros sobre el obrero individual; a la vez que introduce un sistema de jerarquización de puestos y de remuneraciones que completa la disciplina del grupo, con el fin de que se consume la cooperación de los obreros a favor de los objetivos de la firma (Williamson: 1996).

denominadas institucionalistas, comienzan a cobrar relevancia explicativa sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo; más concretamente, sobre la segmentación de los mercados de trabajo (Piore, 1975). Entre los primeros teóricos de esta tendencia, se desarrollan propuestas conceptuales acerca de la existencia de dos tipos de mercados: uno primario y otro secundario; el primer tipo de mercado correspondería a empleos bien remunerados y estables, mientras que el segundo ofrecería empleos con menor remuneración y menor grado de estabilidad laboral; de esta manera, los teóricos de la segmentación, pusieron en tela de juicio, la visión homogénea, que sobre los mercados de trabajo, propugna la corriente neoclásica. Se trata de una respuesta teórica alternativa a la neoclásica, frente a la persistencia de desigualdades no sólo en términos salariales, sino de condiciones de trabajo en los mercados laborales.

Por su parte, los economistas radicales⁵, a contracorriente de los neoclásicos, retomaron la incidencia de lo social y lo político en lo económico, e introdujeron las clases y el conflicto de clases como dimensiones explicativas de los fenómenos que hacen al funcionamiento económico de la empresa capitalista. En consecuencia, para explicar la segmentación de los mercados de trabajo, que se traduce en segregación y discriminación laboral; según los radicales, es necesario diferenciar entre trabajo y fuerza de trabajo. La fuerza de trabajo es una mercancía definida por las capacidades y cualificaciones físicas y mentales del trabajador; mediante el contrato de trabajo, el empleado pone esta fuerza de trabajo a disposición del capitalista, a cambio de un salario; en cambio, el trabajo que representa la actividad concreta, que se realiza en el curso del proceso de producción, no se determina; en absoluto, en la esfera de las relaciones de intercambio; sino durante el proceso de producción, por lo que la intensidad y duración del trabajo dependen, esencialmente, de la estructura social y política de la empresa.

El empresario busca que los beneficios procedentes de una cantidad dada de capital monetario, aumenten explotando al máximo la fuerza de trabajo del obrero o manteniendo bajos los salarios, el que ambos objetivos se alcancen, depende

⁵ Esta corriente tiene como antecedentes teóricos a trabajos como el “Capital Monopolista” de Paul Baran y Swetzy(1969); entre sus representantes más sobresalientes se cuenta a Harry Braverman, Stephen Marglin, Richard Edwards.

de una adecuada selección de trabajadores y una apropiada estructura técnica, organizativa y política de la empresa. Por lo que la segmentación de los mercados internos de fuerza de trabajo, son según esta escuela, el resultado de la búsqueda empresarial de dividir a los asalariados, para evitar los efectos políticos de la cohesión del grupo. Se trata de introducir una organización de tareas y una diferenciación de retribuciones, que minimice la solidaridad y maximice la competencia. En consecuencia, la jerarquía no se instaura en base a la cualificación o a las competencias individuales; sino que sirve para crear una diferencia artificial entre trabajadores, para quebrar su solidaridad. (Edwards: 1975, Stone: 1974).

Con el fin de introducir este debate en la reflexión de nuestro material empírico, nos planteamos la siguiente pregunta de investigación: *¿Qué dimensiones de la realidad explican la formación de mercados secundarios y la segregación laboral en los mercados internos de la fuerza de trabajo en la industria en Cochabamba, en un periodo de retorno a políticas de mayor regulación laboral?*

3. LA FORMACIÓN DEL MERCADO PRIMARIO SUBORDINADO

Los empresarios del sector industrial en Cochabamba, en una etapa de relativo auge económico, que se tradujo en el ensanchamiento significativo de la demanda interna, recurrieron a una serie de medidas tendientes a estabilizar una parte de la fuerza de trabajo obrera, que les permitiera garantizar la respuesta oportuna a los requerimientos de mercado, como podemos apreciar a continuación.

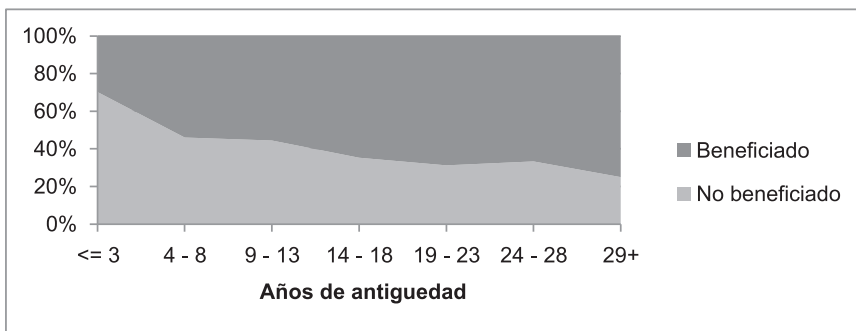
De acuerdo a nuestro estudio, este mercado de trabajo se caracteriza por el alto grado de estabilidad de sus trabajadores; aproximadamente, el 70% de estos obreros tiene contratos indefinidos y sólo el restante 30% se encuentra con contratos a plazo fijo (subcontratados) y/o en calidad de provisional sin contrato o de aprendiz. La estabilidad que ofertan las empresas es coherente con la política de reclutamiento, cualificación y adecuación de la fuerza de trabajo a las características productivas específicas de la empresa, las mismas que requieren de un tiempo largo de estadía de los obreros en los puestos de trabajo.

La política de reclutamiento nos muestra, que estos obreros no son contratados con un alto nivel de formación técnica; generalmente, se trata de bachilleres que ni siquiera siguieron la formación de técnicos medios; por lo que, la formación

general, adquirida al exterior de la empresa, no da automáticamente el derecho a una cualificación reconocida dentro de una escala de clasificación de la empresa; esta cualificación no será reconocida sino después de cierta antigüedad, después de una formación adquirida en el propio puesto de trabajo. En consecuencia, los obreros que ascienden en este tipo de mercado, son aquellos que tienen la inquietud de ir aprendiendo, a través del seguimiento del trabajo de otros obreros más experimentados. Como la calificación adquirida a través de esta práctica, no es una cualificación transferible y el asalariado tiene una relación de dependencia más estrecha con la empresa, con el riesgo de desclasificación laboral, si cambia de empresa; por lo que la rotación entre este tipo de obreros es relativamente baja. No es casual; entonces, que debido a esta política de cualificación específica que siguen las empresas, la antigüedad juegue un papel importante, para conseguir promociones y mejor posición laboral; se trata de una suerte de acumulación de “capital humano”. La antigüedad es el criterio de progresión dentro de la jerarquía de empleos en la empresa y la promoción sirve como mecanismo de motivación. En la siguiente información, es notoria la relación positiva entre ascenso laboral y años de antigüedad; una mayor proporción de obreros recibe ascensos luego de tener nueve años de antigüedad (gráfico 1).

Gráfico 1

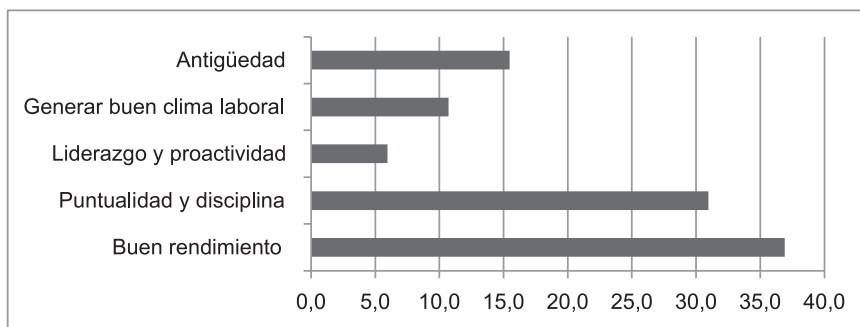
Cochabamba: Proporción de obreros de la industria (alimentos, bebidas, textiles y curtiembres) beneficiados por ascensos según años de antigüedad.



Fuente: Elaboración propia, en base a datos de las encuestas: “Mercados de trabajo y acumulación de capital” (2014) (IESE-UMSS).

El análisis de los motivos que desembocan en un ascenso, muestra la relación del ascenso con la antigüedad; los obreros más antiguos tienen posibilidades de desarrollar un mejor rendimiento, al mismo tiempo que mayor puntualidad y disciplina (gráfico No 2). Es importante hacer notar que el liderazgo y la pro actividad no constituyen un motivo significativo para la promoción de estos obreros, lo que muestra el carácter subordinado de este mercado de trabajo, si nos regimos a la clasificación que realizan Reich, Gordon y Edwards (1973), que proponen una subdivisión del sector primario del mercado laboral, entre mercado primario independiente y mercado primario subordinado; en aquéllos, la creatividad, la toma de iniciativa y la gestión autónoma de problemas son alentados por la patronal, mientras que en los segundos, se alienta la disponibilidad, la receptividad a las reglas, la disciplina respecto a los procedimientos internos y la aceptación de los objetivos fijados por la empresa.

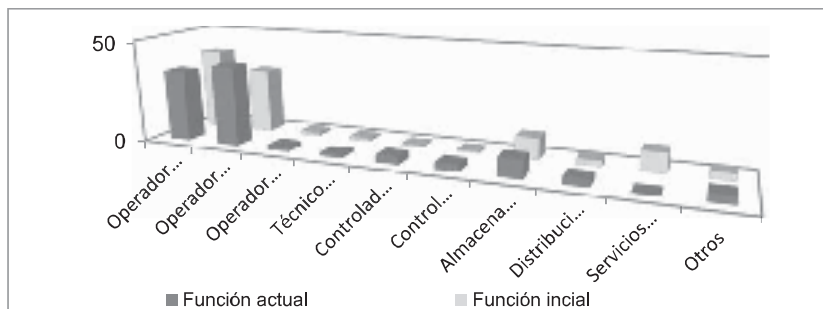
Gráfico No 2
Cochabamba: Proporción de obreros de la industria (alimentos, bebidas, textiles, curtiembres) según motivo de otorgación de incentivos y/o ascensos (en porcentaje).



Fuente: Elaboración propia, en base a datos obtenidos de la encuesta: “Mercados de Trabajo y Acumulación de Capital” (2014) (IESE-UMSS).

Una movilidad ocupacional muy limitada caracteriza este mercado interno de fuerza de trabajo; la mayor parte de los obreros se inician como operadores directos y se mantienen en ese puesto durante años; otra proporción de obreros asciende sólo hasta operador de máquina (gráfico No 3).

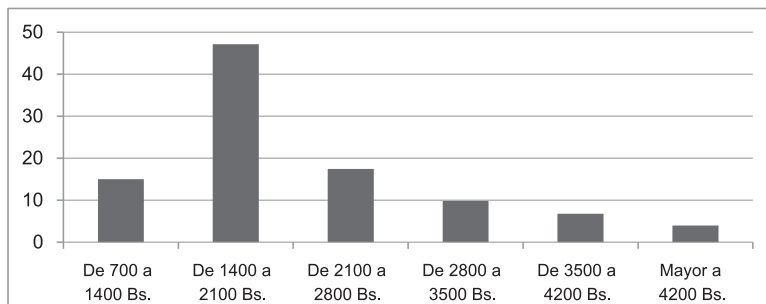
Gráfico No 3
Cochabamba: Movilidad laboral de los obreros al interior de la industria
(alimentos, bebidas, textiles y curtiembres)



Fuente: Elaboración propia, en base a datos obtenidos de la encuesta: Mercados de Trabajo y Acumulación de Capital” (2014) (I E S E-UMSS).

El carácter relativamente estancado que asume la configuración de estos mercados de trabajo, se observa también, en el nivel salarial que predomina, éste se sitúa en una escala que va del salario mínimo nacional (1.400Bs.) a un salario y medio mínimo nacional (2. 100 Bs.); niveles salariales relativamente bajos, con los que son remunerados, aproximadamente, el 50% de los obreros de nuestra muestra (gráfico 4).

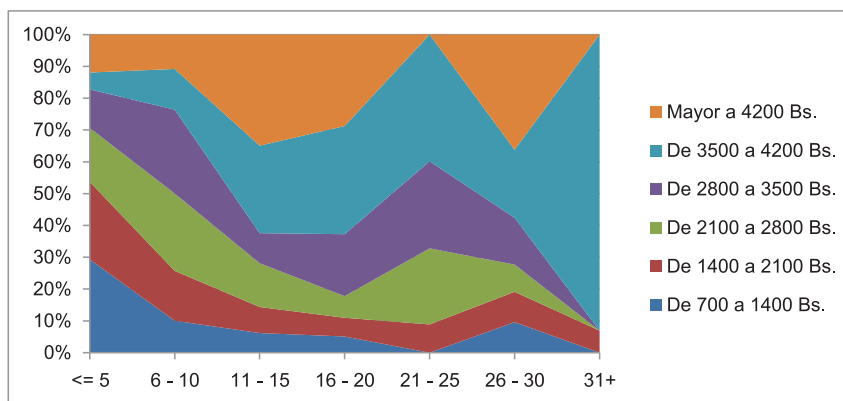
Gráfico No 4
Cochabamba: Proporción de obreros de la industria (alimentos, bebidas, textiles, curtiembres) según remuneración mensual (en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia, en base a las encuesta: “Mercados de trabajo y acumulación de capital” (IESE-2014).

En este tipo de mercados de trabajo, la remuneración se relaciona con el puesto y no con las características personales como la formación, por lo que se define en base a una escala salarial propia de la empresa, en donde la antigüedad juega un papel importante. El salario se convierte en un dispositivo incitativo, para que los obreros adecuen las cualificaciones de su fuerza de trabajo a los requerimientos de la empresa; como esto se construye con en el tiempo, el nivel salarial tiene una relación directa con los años de permanencia en la empresa.

Gráfico No 5
Cochabamba: Años antigüedad dentro de la industria (alimentos, bebidas, textiles y curtiembres) según remuneración promedio mensual.



Fuente: Fuente: Elaboración propia, en base a las encuestas: “Mercados de trabajo y acumulación de capital” (IESE-2014).

La mayor proporción de obreros que reciben los salarios más altos (entre 3500 y 4200 bolivianos) (gráfico No 5), se encuentra en el tramo de antigüedad mayor a los 10 años. Se trata de una política salarial que permite a la empresa asegurar una fuerza de trabajo con cualificaciones específicas, que le permita reducir los costos en los que puede incurrir, si obtiene fuerza de trabajo externa, en la medida en que, contratar obreros externos, en lugar de recurrir a los obreros integrados al mercado interno, puede hacer que la empresa sufra una caída de su productividad, toda vez que ésta depende de la inversión en las cualificaciones específicas en juego, inversión propia del desarrollo de los mercados internos.

La composición del salario indirecto (beneficios sociales), muestra la coherencia con el funcionamiento de este tipo de mercados internos; aproximadamente el 45% de los obreros encuestados accedían a primas de producción. Por su situación de estabilidad laboral, el 90% tenían el beneficio del aguinaldo y hasta el 40% contaba con bono de transporte para costearse el traslado desde su domicilio al trabajo. Los beneficios sociales como los bonos de natalidad y lactancia cubrían al 62% de los obreros/as encuestados/as; mientras que el pago de horas nocturnas cubría al 37% de ellos/las y el pago doble por el trabajo en días feriados, al 51%. Finalmente, el 67% de los obreros /as considerados en nuestra muestra, tenían vacaciones pagadas. Estos son indicadores, de un mercado interno, que funda la estabilización de su personal, en el cumplimiento de al menos los beneficios sociales básicos que reconoce la ley.

La existencia de este mercado interno, al que podemos caracterizar como un mercado interno primario subordinado, formado por trabajadores de cuello azul, debido a que si bien los obreros tienen estabilidad y gozan de los beneficios sociales mínimos exigidos por ley; sus posibilidades de promoción y ascenso son limitadas, pues no se ofrece una carrera profesional que signifique cambios cualitativos en la posición socioeconómica de los obreros; en el mismo sentido, son mercados que si bien ofrecen un salario mensual seguro, se trata de un salario relativamente bajo, que no abre muchas perspectivas de mejora económica.

La existencia de un mercado que se caracteriza por la estabilidad del empleo sin posibilidades de una carrera y/o de una promoción que genere expectativas, puede explicarse; por una parte, por la formación externa con la que llegan los obreros a la empresa; es decir, la ausencia de diplomas que legitimen su ascenso más allá del puesto de operador de máquina, situación que a la larga se convierte en un obstáculo para una mayor movilidad ascendente; se trata de los límites que emanan de su propia posición de clase dentro de la división social del trabajo (hijos de migrantes del campo y/o relocalizados de las minas), que los condiciona; en muchos casos, a abandonar la perspectiva de la formación técnica y/o universitaria, para incorporarse a la fábrica, muy jóvenes.

El otro aspecto explicativo, está referido al carácter manufacturero de la industria local, que crea mercados de fuerza de trabajo cautivos de su propio atraso, por lo que no demanda mayor cualificación de la fuerza de trabajo. La

existencia de un amplio ejército industrial de reserva, que caracteriza a la formación económico-social en Bolivia, es otro aspecto fundamental a considerar, pues muestra en perspectiva al obrero/ra la posibilidad de vivir desempleado y/o en continua inestabilidad laboral. No es casual; en este sentido, que una proporción significativa de los obreros /encuestados/as, hayan considerado pertinente dejar un trabajo donde no se les ofrecía estabilidad laboral, lo que muestra la significativa valoración que la estabilidad laboral, tiene para ellos. Los obreros son conscientes de esta situación del mercado, como se puede apreciar por sus percepciones:

[L]o único sería las competencias, hay mucha mano de obra barata, hay muchos compañeros que buscan trabajo, entonces, eso es un poco lo que te limita a que quieras ganar un poco más, por ejemplo en eso yo te doy de aquí mismo, prefieren agarrar gente nueva o inexperta porque entra con un sueldo básico a que un antiguo que ya conoce entonces entraría con más sueldo, eso sería también; lo mismo de esa época, gente nueva te agarraba y no gente antigua que esté en el rubro el trabajo que tenga ese momento....

La existencia del amplio ejército industrial de reserva es vivenciada por los obreros como la continua posibilidad de quedar desocupados; ante esta posibilidad, prefieren aceptar un empleo con salarios relativamente bajos y sin muchas expectativas de ascenso en el futuro. Esta forma de asumir las condiciones estructurales existentes, facilita la estabilidad de estos mercados de fuerza de trabajo, que alienta la patronal.

4. LOS MERCADOS DE TRABAJO SECUNDARIOS

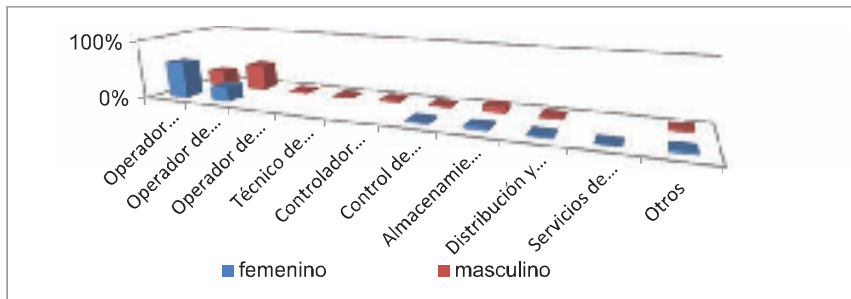
Paralelamente a la formación de un mercado primario subordinado como el que venimos de describir y analizar, encontramos en los mercados internos de la industria en Cochabamba, la formación de mercados secundarios, caracterizados por una menor estabilidad laboral, muy pocas o ninguna política de promoción y bajos salarios. Se distinguen con claridad al menos dos de estos mercados: el mercado de la fuerza de trabajo femenina y de los obreros de las empresas terciarizadoras. En este apartado, nos ocuparemos de mostrar algunas de sus características.

La clara diferencia, entre la forma de gestión del trabajo de las obreras, en relación a los obreros, muestra la existencia de un mercado secundario que involucra principalmente, a la fuerza de trabajo femenina. En este sentido, es entre las mujeres obreras que encontramos el mayor porcentaje de trabajadores que no tienen beneficios sociales (21% sin seguro social y 29% sin aportes a jubilación); mientras que sólo el 6% de los varones no tiene seguro social y el 12% no tienen aportes a la jubilación

En el mismo sentido, las obreras son las que en mayor proporción están segregadas de la capacitación; de acuerdo a nuestro trabajo de terreno, si el 42% de los varones no recibieron capacitación, este porcentaje sube a 55% en el caso de las obreras. En consecuencia, observamos que una menor proporción de obreras, en relación a los obreros, es promovida laboralmente; de entre ellas, de acuerdo a nuestro estudio, sólo el 38% fueron ascendidas, mientras que entre los obreros, el 54% tuvieron ascensos durante su estadía en la firma. Se trata de una de las características de los mercados secundarios de fuerza de trabajo, donde, las posibilidades de promoción y cualificación son casi inexistentes, debido a que toda mejora en términos de formación de la fuerza de trabajo, desde la perspectiva patronal, en los mercados secundarios, no tendrá un efecto positivo en relación a las expectativas productivas del empresario (Osterman, 1975; Dickens et Lang, 1985, cit. Leduc y Genevois, 2012).

La posición en la ocupación por sexo, muestra que son las obreras, quienes, principalmente, están asociadas al trabajo manual, como operadoras directas y/o en tareas de servicios de limpieza; mientras que son, principalmente, los varones los que ocupan los puestos de operadores de maquinaria y tienen la exclusividad al ascenso como técnicos de campo o controladores de proceso, como se aprecia en la siguiente información:

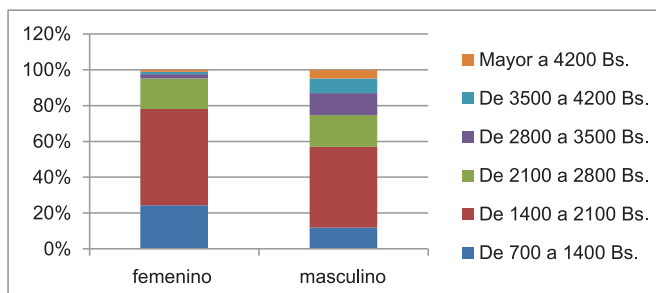
Gráfico No 6
Cochabamba: Obreros y obreras de la industria (alimentos, bebidas, curtiembres y textiles) por tipo de función según sexo (en porcentajes).



Fuente: Elaboración propia, en base a las encuestas: “Mercados de trabajo y acumulación de capital” (IESE-2014).

De ahí que sean las obreras, quienes en mayor proporción, se concentran en los tramos de salarios más bajos (entre 700 y 1.400 Bs) y que; prácticamente, sea insignificante, la proporción de obreras que gana de 3.500 a más de 4.200 bolivianos (gráfico No 7).

Gráfico No 7
Remuneración mensual de obreros/obreras según rubro industrial (en porcentajes)



Fuente: Elaboración propia, en base a las encuestas: “Mercados de Trabajo y Acumulación de Capital” (IESE-2014).

Si una política empresarial dirigida a la capacitación de la fuerza de trabajo es un indicador de la intención de estabilizar a la fuerza de trabajo, las mujeres son las que, notoriamente, están fuera de la política de capacitación de las empresas; mientras que en un porcentaje mucho menor, los obreros quedan marginados de la política de capacitación (cuadro 1).

Cuadro No 1
Proporción de trabajadores según acceso a la capacitación
por sexo

Recibió capacitación para trabajar	Sexo	
	femenino	Masculino
No	54,8%	41,5%
Si	45,2%	58,5%
TOTAL	100%	100%

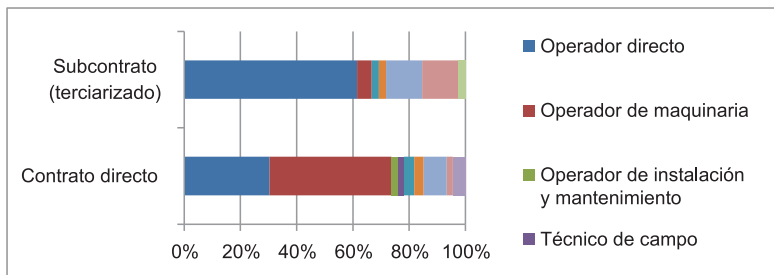
Fuente: Elaboración propia, en base a las encuestas: "Mercados de trabajo y acumulación de capital" (IESE-2014)

Los indicadores analizados, muestran un mercado segmentado por sexo, un rasgo que ilustra, cómo la discriminación patriarcal, que culturalmente organiza la sociedad, se refuncionaliza a la gestión del trabajo en las firmas estudiadas y coloca a las mujeres como fuerza de trabajo secundaria; en ocupaciones que los empresarios consideran, se adecúan a la forma en que se las socializa para amas de casa, como las tareas de limpieza, de servicios, de alimentación y/o tareas de tipo manual, que tienen que ver con una mayor destreza y delicadeza manual, la que puede ser aprovechada en los procesos productivos industriales.

El otro mercado secundario que encontramos, es el de obreros de las empresas terciarizadoras (proveedoras de fuerza de trabajo a las empresas industriales, bajo la modalidad de subcontrato). Estos obreros/as se concentran; por una parte, en trabajos manuales, como operadores directos; muchas veces, es la posición desde la que inician su carrera de obreros, para luego buscar estabilizarse y convertirse en operadores de maquinaria. Los obreros subcontratados realizan además, tareas de apoyo como almacenamiento, distribución y transporte, se trata de ocupaciones que no tienen que ver con el

núcleo productivo de la industria, como es el caso de los operadores de maquinaria y/o de instalaciones y mantenimiento, puestos de trabajo, en los que la proporción de obreros subcontratados es mínima o no existe (gráfico No 8).

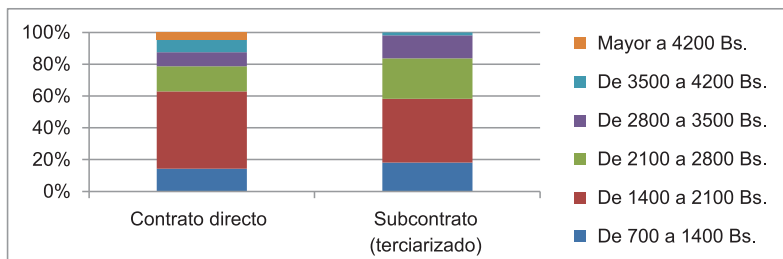
Gráfico No 8
Cochabamba: Obreros/as de la industria (alimentos, bebidas, curtiembres y textiles) por condición contractual, según posición en la ocupación



Fuente: Elaboración propia, en base a las encuestas: “Mercados de Trabajo y Acumulación de Capital” (IESE-2014).

Esta posición ocupacional explica que gran cantidad de obreros/as subcontratados/as, no sean incentivados al ascenso por los patrones y que una mayor proporción de ellos/as, no reciban capacitación. En nuestra muestra, sólo el 15% de los obreros/as bajo condición de subcontratación son motivados al ascenso laboral en relación al 53% de obreros de planta que sí fueron incentivados. Confinados en tareas de fácil reemplazo (manuales y/o auxiliares), en un mercado que se caracteriza por niveles salariales bajos, los obreros subcontratados se concentran en mayor proporción en los tramos de menor nivel salarial (de 700 a 1400 Bs), en relación a obreros de planta (gráfico 9). La relativa concentración en tramos salariales que van de 2.100 y 2.800 Bs, entre los obreros subcontratados; en este caso, se explica porque los obreros subcontratados de la empresa POTEMSA (como caso extraordinario), lograron su sindicalización, lo que los colocó con mejores posibilidades de negociación salarial.

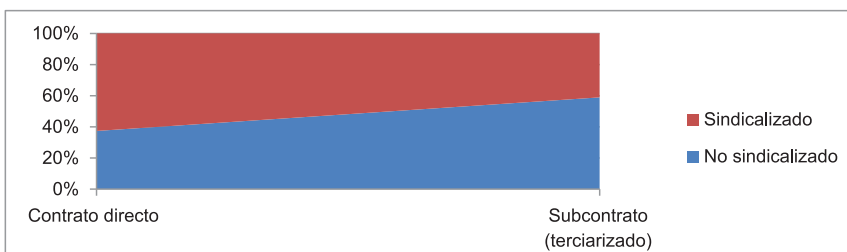
Gráfico No 9
Cochabamba: obreros de la industria (alimentos, bebidas, curtiembres y textiles) por condición contractual, según remuneración promedio (en porcentaje)



Fuente: Elaboración propia, en base a las encuestas: “Mercados de Trabajo y Acumulación de Capital” (IESE-2014).

La condición sindical incide en la estabilidad y en las condiciones laborales de estos trabajadores, la no sindicalización está asociada; en mayor grado, a la subcontratación, en la medida en que los trabajadores subcontratados, debido a su falta de estabilidad laboral encuentran serias dificultades para sindicalizarse; mientras que la sindicalización se asocia con los obreros de “cuello azul”, debido a su estabilidad laboral. Como podemos observar en la siguiente estadística, existe una relación directa, entre la mayor proporción de obreros sindicalizados y la condición de ser obrero de planta (gráfico 10).

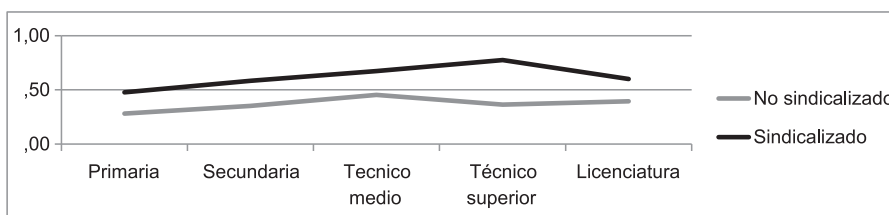
Gráfico No 10
Cochabamba: obreros de la industria (alimentos, bebidas, curtiembres y textiles) por condición contractual según condición sindical



Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta: “Mercados de trabajo y acumulación de capital” (IESE-2014).

La no sindicalización pone a los obreros de las empresas terciarizadoras en una situación de mayor vulnerabilidad, respecto a la posibilidad de ser cubiertos por los beneficios sociales básicos, como podemos ver en el gráfico 11, para cualquier nivel de instrucción, los obreros sindicalizados son los que cuentan con un mayor índice de beneficios laborales. Es notable, entonces, la importancia de la mediación sindical para la reproducción de la segmentación laboral en estos mercados, entre los obreros que si acceden a estar cubiertos por los beneficios sociales básicos y el otro segmento de obreros, generalmente subcontratados, que no lo están.

Gráfico No 11
Índice de beneficios laborales de los obreros de la industria por nivel de instrucción según condición sindical



Fuente: Elaboración propia, en base a datos obtenidos de la encuesta laboral a trabajadores de la industria (2014), llevado a cabo por el Instituto de Estudios Sociales y Económicos.

Se percibe una marcada segmentación del mercado de trabajo, entre los trabajadores de planta, pertenecientes al mercado primario subordinado, a los que se dirigen las políticas de estabilización y promoción, mejores niveles salariales y acceso a beneficios sociales, etc. y, un mercado secundario de obreros subcontratados, marginados de muchos de estos beneficios, debido a que se trata de trabajadores fácilmente reemplazables, porque no necesitan cualificación específica.

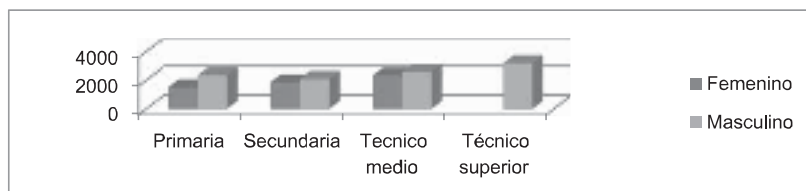
Esta posibilidad de segmentar los mercados internos de fuerza de trabajo, es alentada por normas laborales que legalizan la subcontratación y la terciarización de la fuerza de trabajo, al mismo tiempo que, dimensiones estructurales como la existencia de un amplio ejercito industrial de reserva, ponen la correlación de fuerzas a favor de la patronal; la que puede contratar

obreros en situación de desventaja económica y social, respecto de los obreros de planta. Esta segmentación entre mercados internos primarios subordinados y mercados secundarios, separa claramente a los obreros del núcleo duro del proceso productivo y los obreros periféricos, que en este caso, son externos a las empresa, a través de quienes, los patrones gestionan la flexibilización de la fuerza de trabajo (Cases y Missègue, 2001, cit. Leduc y Genevois, 2012).

5. LA DISCRIMINACIÓN LABORAL POR SEXO Y ORIGEN REGIONAL

Esta segmentación de mercados, genera las condiciones para la reproducción de la discriminación laboral de obreros y obreras, a distintos niveles. Se pudo constatar; en principio, una discriminación laboral por sexos; que se traduce en discriminación salarial, en la medida en que, obreras con iguales niveles de instrucción que los obreros, reciben en todos los casos, una menor remuneración (gráfico No 12); aspecto que como vimos, es influido por la segregación por sexos, que se da en la propia división técnica del trabajo y también, por la división sexual del trabajo, que posiciona, a nivel de la sociedad en general, a las mujeres en puestos de menor valoración económica y social.

Gráfico No 12
Remuneraciones medias de los obreros de la industria por nivel de instrucción según sexo

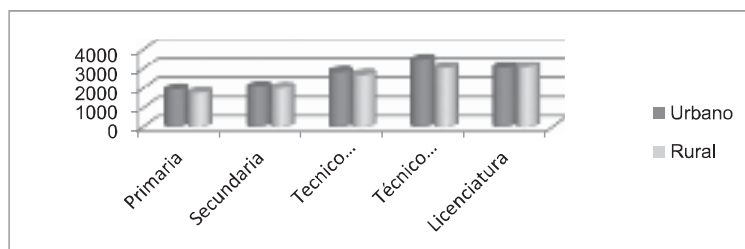


Fuente: Elaboración propia, en base a las encuesta: “Mercados de Trabajo y Acumulación de Capital” (IESE-2014).

De la misma manera, cuando se analizan los niveles de remuneración de obreros del área urbana y del área rural, la discriminación salarial, está asociada a las características étnico-culturales de los obreros. La valoración de las empresas

no parece responder al reconocimiento de las capacidades técnicas adquiridas, porque con iguales niveles de formación que los obreros del área rural, los obreros de origen urbano reciben una mayor remuneración (gráfico 13).

Gráfico No 13
Remuneraciones medias de los obreros de la industria por nivel de instrucción según área geográfica de la que proviene.



Fuente: Elaboración propia, en base a la encuesta: “Mercados de Trabajo y Acumulación de Capital” (IESE-2014).

La referencia empírica nos muestra que el reconocimiento económico no responde a consideraciones técnicas (nivel de calificación), como propone la escuela neoclásica, incluida la teoría del capital humano. Las remuneraciones no son un indicador de la valoración de la formación y competencias individuales. Aquí, la discriminación, que diferencia a los obreros de origen rural y urbano, rebasa lo técnico y se origina en diferencias étnicas y de origen cultural. En este caso, la discriminación laboral, parece responder a otra finalidad que no es propiamente técnica, referida a que las diferentes remuneraciones entre los trabajadores no se pueden explicar por consideraciones productivas; sino que las mismas son utilizadas para dividirlos y jerarquizarlos artificialmente, con el objetivo de debilitar las posibilidades de su acción colectiva (Edwards: 1979; Stone: 1974, entre otros autores). Nosotros agregaremos, que esta diferenciación tiene también, por finalidad, ahorrar en costos de fuerza de trabajo.

A la luz de la referencia empírica, comprobamos las limitaciones de la teoría neoclásica, centrada en una visión homogénea de los mercados de trabajo, para explicar la marcada segmentación de los mercados encontrados y en

particular, para explicar cómo trabajadoras y trabajadores con niveles de cualificación idénticos no son remunerados de la misma manera. En efecto, la propia lógica de una economía competitiva niega la posibilidad de que trabajadores con las mismas cualificaciones puedan recibir salarios diferentes en empleos similares: la competencia entre trabajadores tendría que hacer desaparecer estas diferencias salariales; sin embargo, esto no sucede, debido a las mediaciones institucionales, que inciden en el funcionamiento de los mercados de fuerza de trabajo, como las políticas laborales del Estado, los sindicatos, etc.

CONSIDERACIONES FINALES

A través de nuestro estudio, pudimos evidenciar que existe una política consciente de la patronal, en la industria en Cochabamba, dirigida a estabilizar a un sector importante de obreros, que garanticen sus requerimientos productivos. Entre este grupo de obreros de planta, se conforma un mercado primario subordinado, cuyas características son explicadas a partir de la mediación institucional de la propia empresa y de los sindicatos obreros. Esta situación niega el postulado epistemológico en que se asienta la economía neoclásica, que abstrae lo político- social de lo económico, en este caso, el funcionamiento de los mercados de trabajo están mediados por instituciones (empresa, sindicato); es decir mediaciones sociales (construcciones sociales), las que juegan un papel fundamental, para explicar las características que asume este mercado primario subordinado, al que por sus especificidades, hemos denominado de trabajadores de “cuello azul”.

En el mismo sentido, nuestra referencia empírica da cuenta de la existencia de mercados secundarios, en los que se reproduce la segregación y la discriminación laboral por sexo y por origen regional, discriminación que tampoco puede ser explicada a partir de la afirmación neoclásica; según la cual, la jerarquización del trabajo (una de cuyas manifestaciones es el nivel salarial que se atribuye al trabajador) es el producto de la valoración que hace la firma de las cualificaciones o las competencias individuales y más bien, parece refrendar posiciones teóricas de los economistas radicales, referida a que la jerarquía no se instaura en base a la cualificación o a las competencias

individuales; sino que sirve para crear una diferencia artificial entre trabajadores, con el fin de quebrar su solidaridad. Esto porque, en el caso que nos ocupa, no hay una justificación técnica, para la discriminación salarial, justificación según la cual, una mayor cualificación está asociada a una mayor productividad, que explica un mayor nivel salarial; en este caso, un mismo grado de cualificación, que supone una productividad del trabajo similar, es reconocido con un nivel salarial distinto, que produce discriminación laboral, por lo que, la cualificación laboral no basta como criterio explicativo de la jerarquización del trabajo en las empresas.

Finalmente, nuestros resultados demuestran que todo análisis económico no es plenamente informativo, sino se inserta en un espacio de significación más amplio, por lo que la idea de un mercado de fuerza de trabajo, en ausencia de mediaciones sociales y/o políticas, como el juego del poder sindical y/ o las normas de gestión del trabajo impuestas por la patronal, no es sostenible, lo que pone en evidencia la limitación heurística de la economía neoclásica, que abstrae las medicaciones sociales y políticas de los hechos económicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AILLÓN, T; PIEJKO, M., Nuevo paradigma de política económica y acumulación de capital industrial, en la era del MAS. *Revista búsqueda*, año 23, no 42, semestre 2 /2013.

BARAN, Paul, SWETZY, Paul, el capital Monopolista, México: siglo XXI, 1969.

EDWARDS, Richard, “The social relations of production in the firm and labor market structure”, en revista *Politics and Society*, 1975, pp. 3-26.

LEDUC Kristell y GENEVOIS Anne-Sophie, « Segmentation du marché du travail le cas luxembourgeois », Working papers, No 35, CEPS/INSTEAD, Luxembourg, Octubre 2012.

STONE, Katherine, “The origins of job structures in the steel industry”, *Review of Radical Political Economics*, 6 (2), summer, 1974.

PIORE, Michel, «The dual labor market: theory and implications», en Gordon (ed.): *Problems in political economy: an urban prospective*, Massachusetts: D.C. Heath, Lexington, 1971.

REICH M, GORDON D. M., EDWARDS R. C., (1973), Dual Labor Markets: A Theory of Labor Market Segmentation, *American Economic Review* 63:2, pp. 359-365.

STEINER, P (2005). “Le marché selon la sociologie économique”, en *Revue européenne des sciences sociales*. Disponible en: Librairie Droz Website <http://ress.revues.org/326>.

WILLIAMSON, Oliver E, “Efficiency, power, authority and economic organization”, in *Groenewegen* , 1996, pp. 11-42.

LA SOSTENIBILIDAD DEL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO DE SANTA CRUZ

Veronica Alba Ortuño¹

RESUMEN

El Sector Industrial Manufacturero (SIM) de Santa Cruz, sector económico muy importante del país, presenta problemas como rezago tecnológico, barreras y medidas arancelarias y para-arancelarias y contrabando. Dentro las condiciones actuales de desarrollo, se denota la ausencia de lineamientos de políticas públicas para la sostenibilidad del SIM de Santa Cruz, en la que se tome en cuenta al sujeto social como elemento central del proceso de desarrollo económico. En este sentido, la adaptación del enfoque Cadena Global de Mercancías (CGM) a las características de la realidad del SIM de Santa Cruz permite plantear lineamientos de políticas públicas sectoriales, bajo una perspectiva integral a favor del sujeto social involucrado. A partir de ello, se plantean políticas que permitan el acceso a tecnologías que incrementen la producción y la competitividad del sector, políticas de eliminación gradual de barreras, y políticas que permitan reducir significativamente el contrabando.

Palabras clave: <Políticas Públicas y Sectoriales> <Sector Industrial Manufacturero> <Santa Cruz> <Desarrollo Económico> <Cadena Global de Mercancías>

¹ Economista, con Maestría en Economía y Desarrollo. E-mail: verito_1902@hotmail.com.

INTRODUCCIÓN

Hasta la primera mitad de la década de los '80, Bolivia buscó la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), accionada por políticas con un fuerte contenido sectorial, en las que segmentos industriales o incluso empresas específicas eran beneficiados. Estas prácticas, generaron empresas y sectores ineficientes, corrupción y altos costos para el fisco. A partir de 1985 se aplicó el programa de estabilización y reformas estructurales, pero no se produjeron los resultados esperados en términos de crecimiento, reducción de pobreza y generación de empleos e ingresos.

A nivel del Sector Industrial Manufacturero (SIM)², durante el Intervencionismo de Estado (1952-1985) como durante el Estado Neoliberal (1985-2005), la coyuntura se caracterizó por: concentración productiva; baja productividad; rezago tecnológico; dependencia de bienes e insumos importados; predominación de pequeñas empresas; asimetría en el acceso a recursos; recursos humanos poco calificados; escaso desarrollo de economías de escala; ausencia de redes industriales; baja inversión; y poco acceso al crédito.

En el caso particular del SIM de Santa Cruz, durante el periodo del Intervencionismo de Estado, se vivió un proceso de revolución acompañado del impulso de las regiones de desarrollo como el departamento de Santa Cruz, a través de políticas instrumentales y estructurales. La agricultura comercial y la agroindustria³ fueron algunos de los sectores privilegiados. La agricultura capitalista y agroindustrial cruceña emergieron basadas en la producción de arroz, algodón, azúcar, y sus principales componentes, que generaron valor agregado, empleo y mayor superficie cultivada. Sin embargo, la producción de este sector en parte se basó en el uso de productos intermedios importados, lo

² Se entiende por industria manufacturera a las actividades de las unidades que se dedican a la transformación física y química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos. Los materiales, sustancias o componentes transformados son materias primas procedentes de la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la pesca y la explotación de minas y canteras, así como de otras actividades manufactureras (Rodríguez, 2005: 163).

³ Se entiende por agroindustria a la rama de industrias que transforman los productos de la agricultura, ganadería, riqueza forestal y pesca, en productos elaborados.

cual aumentó la dependencia económica y llevó a la crisis del sector industrial. A esto se suma el condicionamiento del tamaño del mercado y la deformación en la estructura de costos debido a las políticas de incentivo a la industria naciente provocando la caída de la ISI.

Durante el periodo del Estado Neoliberal, se vivió un proceso de cambio estructural con el objetivo de liberar el mercado y la economía de la intervención estatal. Inmersos en una economía de libre mercado desde 1985, los sectores más dinámicos y modernos estuvieron en manos de transnacionales, que constituyeron un enclave de progreso y modernidad en medio de un país que se debatía entre atraso tecnológico y rudimentarias formas de producción. Aunque había una fuerte inversión extranjera en hidrocarburos, minería y telecomunicaciones, estas actividades tuvieron una limitada articulación con el resto de la economía y un escaso impacto en la generación de empleo. Así, el resto de la economía presentaba bajos niveles de productividad, escasa competitividad e inclinación hacia el estrecho mercado interno. Las empresas manufactureras operaban a pequeña escala; la industria representaba un 33,3% (2000) del Producto Interno Bruto (PIB). Las principales industrias del país eran: azúcar, artículos de piel, fábricas de tabaco y cemento, química, papelera, mobiliaria, vidrio y explosivos. En este contexto, Santa Cruz contaba con 42 de las 200 grandes empresas del país, tenía un alto nivel de participación en las exportaciones nacionales y era el mayor contribuyente de la industria manufacturera nacional.

De lo anterior, se concluye que existe la ausencia de lineamientos de política sostenible para el SIM de Santa Cruz, lo que permite plantear el siguiente problema de investigación científica: Dentro las condiciones actuales de desarrollo, se denota la ausencia de lineamientos de políticas públicas para la sostenibilidad del SIM de Santa Cruz, en la que se tome en cuenta al sujeto social como elemento central del proceso de desarrollo.

En este sentido, el objetivo general del presente artículo es proyectar lineamientos de políticas públicas orientados a la sostenibilidad del SIM de Santa Cruz, sobre la base de la integración del enfoque Cadena Global de Mercancías (CGM) con la política sectorial, en la que se considere al sujeto social como elemento central del proceso de desarrollo.

La adaptación del enfoque CGM a las características de la realidad del SIM de Santa Cruz y la necesidad de plantear lineamientos de políticas públicas sectoriales para la sostenibilidad bajo un enfoque integral a favor del sujeto social involucrado en el SIM, determinan el carácter innovador del presente artículo.

El principal componente teórico-metodológico de la investigación es el enfoque CGM, sobre cuya base se abordará las políticas públicas aplicadas en Bolivia y en Santa Cruz durante el Intervencionismo de Estado (1952-1985) y el Estado Neoliberal (1985-2005). Entre los alcances de la presente investigación, es importante señalar un SIM articulado a las políticas públicas, tomando en cuenta el tratamiento general que se le da al SIM de Bolivia y Santa Cruz sin abordar de manera separada los subsectores. Por otro lado, el estudio del SIM, las políticas aplicadas y las que se exploran se realiza con información secundaria.

En el marco de las consideraciones realizadas, el presente artículo se ha estructurado de la siguiente manera. En la primera sección se realiza la sistematización del estado del arte sobre políticas públicas, políticas económicas, políticas sectoriales, enfoque CGM, y la integración de dicho enfoque con la política sectorial, que viene a ser la propuesta teórico-metodológica. En la segunda sección se describen las políticas públicas instrumentales y estructurales aplicadas al SIM durante el Intervencionismo de Estado y el Estado Neoliberal, a nivel de Bolivia y Santa Cruz. En la tercera sección se exploran algunas políticas públicas finalistas, instrumentales y estructurales, dirigidas al SIM de Santa Cruz, sobre la base de la integración del enfoque CGM con la política sectorial, tomando en cuenta la problemática económica y social del SIM. Por último, se presentan las conclusiones resultantes del presente artículo.

2. CONSIDERACIONES TEÓRICO-METODOLÓGICAS

La presente sección empieza con el abordaje de los conceptos de política pública, política económica, política sectorial y CGM. En base a esto se realiza una integración metodológica del enfoque CGM con la política sectorial, lo cual se constituye en la propuesta teórico-metodológica para explorar

lineamientos de política sostenible en beneficio del sujeto social⁴ involucrado en la cadena manufacturera de Santa Cruz.

2.1. Política pública

Luetich (2002) explica que la *política*, del griego *πολιτικός* (pronunciación: politikós, “ciudadano”, “civil”, “relativo al ordenamiento de la ciudad”), es la actividad humana basada en el ejercicio de poder tendente a dirigir la acción del Estado en beneficio de la sociedad democrática para resolver un conflicto de intereses, es decir, el proceso orientado hacia la toma de decisiones para la consecución de los objetivos de un grupo⁵.

La *política pública* implica un acto de poder que involucra la materialización de las decisiones de quienes detentan el poder; es decir, es un programa o curso de acciones, en un sector de la sociedad o en un espacio geográfico determinado, que propone adecuar, continuar o generar nuevas realidades deseadas, contrastando intereses sociales, políticos y económicos, y articulando los esfuerzos de los actores y organizaciones que ejercen presión en defensa de dichos intereses. La política pública se asimila al concepto de *policy* que está más relacionada con la acción pública. No se puede hablar de política pública si la intencionalidad no se concreta en la realidad (Flores y Barrera, 2003: 2-3).

2.1.1. Clasificación de la política pública

Se debe señalar que existe una vasta clasificación sobre las políticas públicas que sirve de herramienta para analizar e interpretar su naturaleza, los resultados que persiguen, sus impactos y los actores que participan en su diseño, elaboración e implementación. En el presente artículo se considera la clasificación de la política pública según su objeto. De esta manera, según Salazar (1995: 67), las políticas públicas pueden ser:

⁴ Cuando se habla de sujeto social en la cadena manufacturera de Santa Cruz, se está haciendo referencia fundamentalmente a productores, procesadores, comerciantes y consumidores.

⁵ Los profesionales en esta ciencia son los politólogos, mientras que los que desempeñan actividades a cargo del Estado o se presentan a elecciones son los políticos.

a. Políticas públicas específicas

Estas políticas se orientan a resolver los problemas económicos, sociales, ambientales, entre otros, de un sector productivo determinado o a impulsar su expansión y los cambios necesarios. Por ejemplo la política agraria, la política industrial, la política de transporte o la política comercial (Fernández, Parejo y Rodríguez, 1995: 23).

b. Políticas públicas instrumentales

Estas políticas se identifican con los instrumentos monetarios, fiscales, tipo de cambio y comerciales. Una característica esencial de estas políticas es su horizontalidad, pues la alteración de los instrumentos disponibles⁶ afecta a todos los sectores productivos en general, aunque pueden haber diferenciaciones. Por ejemplo la política monetaria, la política fiscal o la política cambiaria (Fernández, Parejo y Rodríguez, 1995: 23).

2.2. Política económica

La *política económica* es la estrategia que formulan los gobiernos para conducir la economía de los países considerando su coyuntura y usando herramientas como las políticas fiscal, monetaria o cambiaria⁷. Aunque a veces los objetivos buscados pueden ser contradictorios, debe existir una coordinación entre las diferentes políticas para lograr los resultados esperados, ya sea en el corto o en el largo plazo⁸ (Marshall, 1936).

Al momento de presentar la política económica, algunos de sus componentes tales como la política comercial, la agrícola, la crediticia o la salarial, se consideran sin prestar atención a su interdependencia, y los objetivos e instrumentos se analizan aisladamente. Sin embargo, no puede ignorarse que dicha interdependencia es una realidad y que la unidad a considerar son todas las medidas en ejecución, lo cual se denomina “sistema de política económica” o “política económica” (Seraphim y Tinbergen, citados por Cuadrado, 2001: 64-65).

⁶ Tipo de cambio, tipo de redescuento, compraventa de valores públicos, impuestos, regulaciones.

⁷ La política monetaria con la emisión de dinero, afecta la inflación o tasas de interés; o la política fiscal con gastos e impuestos afecta la actividad productiva y crecimiento económico.

⁸ Corto plazo: desempleo o inflación. Largo plazo: desarrollo de un sector o distribución del ingreso.

El esquema que propuso hace algunos años Solá⁹ permite comprender la unidad de la política económica. En un primer nivel se sitúan los “fines generales” llamadas “políticas de ordenación”, pues son acciones encaminadas a establecer y mantener el orden económico y las reglas de funcionamiento de la economía en general. En un segundo nivel se tienen los “objetivos básicos de la política económica”¹⁰. En función de cada uno de los objetivos básicos de la política económica se podría hablar de diversas “políticas finalistas” que tienen como medio “políticas instrumentales” y “políticas sectoriales”, las cuales pueden calificarse como “políticas específicas”; las instrumentales se identifican con las distintas familias o bloques de instrumentos¹¹, y las sectoriales se orientan a resolver los problemas de un sector productivo determinado o impulsar su expansión¹². Una característica de las instrumentales es su horizontalidad, pues la alteración de los instrumentos disponibles¹³ afecta a todos los sectores productivos. Por su parte, las políticas sectoriales son el resultado de un conjunto de políticas instrumentales contempladas verticalmente, es decir, desde la óptica de la rama productiva sobre la que se pretende actuar¹⁴ (Solá y Tinbergen, citados por Cuadrado, 2001: 64-67).

Así, las distintas políticas económicas (instrumentales, sectoriales, finalistas) están estrechamente interrelacionadas, y cualquier política económica se relaciona con diversos objetivos y está orientada hacia/desde unos fines últimos (Cuadrado, 2001: 67).

En el caso de las políticas económicas pueden establecerse algunas distinciones importantes: según el carácter de los instrumentos (políticas cuantitativas, políticas cualitativas y reformas); según el nivel de actuación (políticas macroeconómicas y microeconómicas); y según la dimensión temporal de las acciones político-económicas (políticas económicas a corto, a medio y a largo plazo) (Cuadrado, 2001: 45).

⁹ Véase en el Apéndice A los tipos de políticas económicas planteados por Solá.

¹⁰ Las incompatibilidades que existen entre alguno de ellos obligan a tener que elegir entre ciertas combinaciones posibles entre los distintos objetivos.

¹¹ Por ejemplo: monetarias, fiscales, de tipo de cambio, comerciales.

¹² Por ejemplo: política agraria, política industrial, política de transportes.

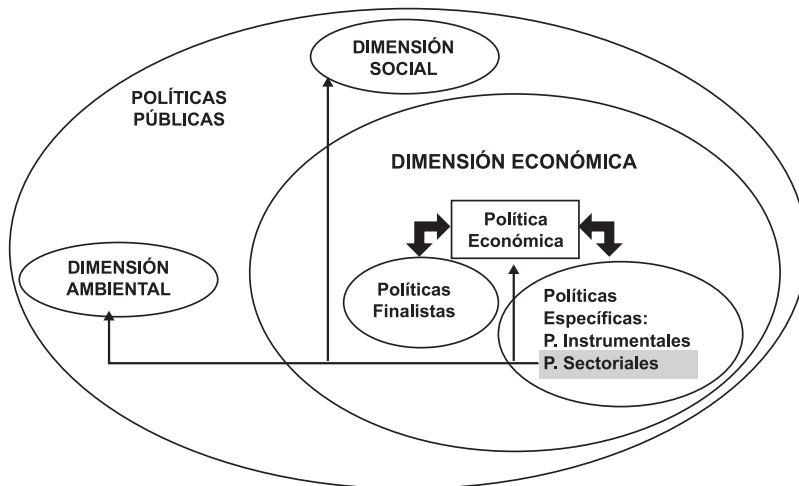
¹³ Por ejemplo: tipo de cambio, tipo de redescuento, valores, impuestos, regulaciones.

¹⁴ Una política de apoyo al sector textil puede contener ventajas crediticias o desgravaciones fiscales. Una política sectorial puede incluir acciones específicas como apoyo al acceso tecnológico.

2.3. Política sectorial

La *política sectorial*, según Oliva (2005: 283), es aquella política pública orientada a favorecer a algún sector específico. Así, la política sectorial identifica el desempeño de un sector, define su deficiencia, y elabora e implementa políticas y estrategias de desarrollo sectorial¹⁵. Según Romero (2009: 34-35), en la teoría económica, las políticas sectoriales que están orientadas a resolver los problemas o a impulsar la expansión de un sector determinado, forman parte de una política pública específica, por lo que pueden ser específicas sectoriales¹⁶ o específicas instrumentales¹⁷ como se presenta en el Gráfico 1:

Gráfico 1
Ubicación metodológica de la política sectorial dentro
las políticas públicas



Fuente: Extraído de Romero, 2009: 35.

Romero (2009: 37-38) considera que las políticas sectoriales son también políticas públicas específicas, por lo que sostiene que son el resultado de:

¹⁵ Relacionadas, por ejemplo, con el quehacer agropecuario, forestal y pesquero.

¹⁶ Por ejemplo: la política agraria o la política industrial.

¹⁷ Por ejemplo: la política monetaria o la política fiscal.

- Un conjunto de políticas instrumentales contempladas verticalmente, es decir, desde la óptica del sector o de la rama productiva sobre la que se pretende actuar.
- Un conjunto de políticas estructurales también contempladas verticalmente. Quedarían incluidas aquí las políticas de reforma y las políticas cualitativas¹⁸.
- Políticas públicas finalistas en los ámbitos económico, social y ambiental.

Siguiendo a Romero (2009: 38), se propone una adecuación del esquema de Solá, que toma en cuenta la clasificación según el horizonte temporal y se incluye la clasificación de Tinbergen que responde a los objetivos planteados, como se presenta en el Gráfico 2:

Gráfico 2
Ubicación metodológica de la política del SIM dentro las políticas públicas finalistas

POLÍTICAS PÚBLICAS FINALISTAS		
Estructura de propiedad, Estructura productiva, Redistribución de la renta, Estructura impositiva, Estructura financiera, Regulación ambiental		
POLÍTICAS INSTRUMENTALES O COYUNTURALES	Políticas SIM	POLÍTICAS ESTRUCTURALES O DE LARGO PLAZO
Política monetaria	$X_{11} \leftrightarrow Y_{11}$	Política de distribución de la renta
Política fiscal	$X_{21} \leftrightarrow Y_{21}$	Política de estructura productiva
Política exterior	$X_{31} \leftrightarrow Y_{31}$	Política de estructura impositiva
Política laboral	$X_{41} \leftrightarrow Y_{41}$	Política de propiedad
Política crediticia	$X_{51} \leftrightarrow Y_{51}$	Política de nacionalización
Política arancelaria	$X_{61} \leftrightarrow Y_{61}$	Política tecnológica
Política cambiaria	$X_{71} \leftrightarrow Y_{71}$	Política ambiental
Otras	$X_{n1} \leftrightarrow Y_{n1}$	Otras

Fuente: Extraído de Romero, 2009: 39.

Así, plantear una política sectorial sostenible para el SIM de Santa Cruz, implicará definir políticas públicas finalistas a través de políticas públicas instrumentales y estructurales.

¹⁸ Intervención estatal en mercados; distribución de la renta; defensa de la competencia; mejoramiento de estructuras productivas.

2.4. Cadena Global de Mercancías

La *CGM* es un conjunto de redes interorganizacionales integradas en torno a una mercancía, vinculando hogares, empresas y Estados entre sí, y éstos con la economía del mundo. Los segmentos dentro la *CGM* están representados por cajas o nodos ordenados y enlazados en redes de generación de valor: extracción de materia prima, procesamiento, comercialización y consumo de un producto final específico (Maya, 2004: 25).

Esta definición incluye a las actividades empresariales que desarrollan eslabonamientos al crear redes globales con más países y regiones, donde la tecnología se combina con los insumos para procesarlos, ensamblarlos, comercializarlos y distribuirlos. El tamaño de los nodos depende de la complejidad del producto o las necesidades de la empresa, y pueden desarrollarse dentro de una única empresa o en firmas independientes. La creciente transnacionalización de la actividad económica ha llevado a que las distintas etapas productivas se sitúen en ubicaciones geográficas distantes entre sí (López, Ramos y Torre, 2009: 72; Romero y Pelupessy, 2002: 15-17).

2.4.1. Dimensiones de la CGM

Según Parada (2009: 16-17), el enfoque de *CGM* está constituido de cuatro dimensiones:

a. La estructura insumo-producto de creación de valor agregado

Se refiere a la extracción de materia prima, procesamiento de la misma, elaboración, comercio, consumo y deshecho final o reciclaje (Romero y Pelupessy, 2002: 17-20).

b. La dimensión geográfica de la ubicación de actividades productivas

Se refiere a la localización donde se desarrolla el conjunto de actividades que conforman la cadena global (Romero y Pelupessy, 2002: 17-20).

c. La fuerza motriz o estructura de control

Se refiere al elemento coordinador y organizador de las distintas dimensiones de la cadena (Romero y Pelupessy, 2002: 17-20).

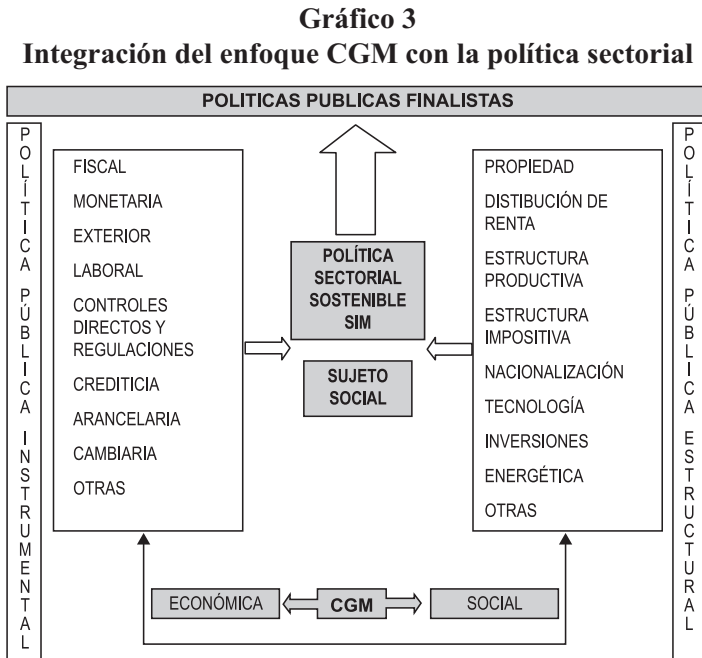
d. La dimensión institucional o socio-política

Se refiere al marco sociopolítico que regula (leyes y normas), la dinámica de los agentes que intervienen en la creación de una mercancía (Romero y Pelupessy, 2002: 17-20).

Estas cuatro dimensiones determinan la dinámica de la cadena y definen la distribución del excedente entre los actores (empresas, unidades familiares, comunidades). Para obtener los resultados correctos, las cuatro dimensiones deben ser examinadas, no siendo necesariamente el caso en los estudios de CGM (Romero y Pelupessy, 2002: 23).

2.5. Integración del enfoque CGM con la política sectorial

En el Gráfico 3 se presenta la integración metodológica del enfoque CGM con la política sectorial presentada por Romero (2009: 55):



Fuente: Extraído de Romero, 2009: 55.

La integración metodológica presentada constituye la propuesta teórico-metodológica para explorar el diseño de una política sectorial sostenible, en base a políticas públicas finalistas, instrumentales y estructurales orientadas al SIM de Santa Cruz (Romero, 2009: 56).

Para incentivar la producción manufacturera, el Estado debe coadyuvar la constitución de empresas mixtas (indígenas, campesinos, pequeños productores y artesanos), logrando economías de escala que canalicen la asistencia tecnológica, financiera, y la dotación de infraestructura y servicios. La participación del Estado será temporal y se orientará a la producción y comercialización¹⁹. La mediana y gran industria también constituyen importantes factores para transformar y diversificar la producción²⁰ (PND, 2006: 146-147).

En la presente sección se realizó una redefinición de política sectorial y su ubicación teórico-metodológica dentro la teoría económica, esto para explorar políticas públicas finalistas, instrumentales y estructurales orientadas al diseño de una política sectorial sostenible para el sector industrial manufacturero de Santa Cruz. En este sentido, el enfoque de CGM y su integración con la política sectorial se constituyen en la base teórico-metodológica para explorar lineamientos de política sectorial sostenible en beneficio del sujeto social involucrado en la cadena manufacturera de Santa Cruz. De esta manera, el hecho de que las políticas públicas abarquen las dimensiones económica y social; y que se las explore en función del bienestar del sujeto social, le da un carácter sostenible a la política explorada.

3. POLÍTICAS PÚBLICAS EN EL SIM DE BOLIVIA Y SANTA CRUZ, 1952-2005

Considerando la importancia de las políticas públicas en la evolución del SIM, en la presente sección se hace una descripción de las mismas, aplicadas durante el Intervencionismo de Estado (1952-1985) y el Estado Neoliberal (1985-2005).

¹⁹ El Estado creará las condiciones para contar con transporte, energía, telecomunicaciones, tecnología; buen acopio, empaque, embalaje, acreditación, certificación de calidad y promoción.

²⁰ El sector industrial debe fortalecer sus vínculos con los sectores agropecuario, metalúrgico, energético e hidrocarburífero, para lograr un proceso de industrialización.

3.1. Políticas públicas orientadas al SIM de Bolivia y Santa Cruz durante el Intervencionismo de Estado (1952-1985)

Históricamente el país ha dependido de la explotación de recursos naturales no renovables, de la inversión extranjera y de los ingresos mineros, conformando una economía vulnerable a los shocks externos. A partir del gobierno de Peñaranda (1940-1943) se implementó una estrategia de desarrollo orientada al mercado interno impulsando los polos de desarrollo como Santa Cruz y sectores como la agricultura, la agroindustria y el petróleo. La Guerra del Chaco marco un quiebre en la estructura del poder político y económico, y con la Revolución Nacional de 1952 se inicio el modelo de Intervencionismo de Estado. El fin era la diversificación económica pues la ubicación monoprodutora de Bolivia la colocaba en dependencia total de la cotización de minerales, pero dicha diversificación solo transfirió ingresos del sector minero hacia la agroindustria (Rodríguez, 1980: 49-53; Arevilca, 2006).

Hasta 1985, la economía boliviana se basó en el modelo de la ISI, caracterizado por fomentar la industria y por un rol preponderante del Estado como productor y proveedor de infraestructura de apoyo a la industria. El modelo de la ISI fue sostenible gracias a recursos externos y la expansión de Santa Cruz se basó en la explotación petrolera, la ampliación de la frontera agrícola, y la conexión con occidente, emergiendo sectores punta: minería y petróleo (proveían divisas a la economía local), e industria y agricultura (favorecían la producción ligada al mercado interno). Sin embargo, al finalizar la década de los años 70 las distorsiones del modelo de la ISI, junto a la crisis de deuda externa de 1982²¹, determinaron el agotamiento del patrón de desarrollo (Rodríguez, 1980: 55-57; Candia y Antelo, 2005: 118; Arevilca, 2006).

3.1.1. Políticas públicas instrumentales

En el Cuadro 1 se tienen las políticas públicas instrumentales aplicadas en nuestro país durante el Intervencionismo de Estado:

²¹ La elevada deuda originó escasez de recursos, de producción y de inversiones, y el gasto propagó la inflación y cayó la base tributaria. Todo derivó en conflictos sociales, políticos y regionales.

Cuadro 1

Políticas públicas instrumentales a nivel del SIM de Bolivia y Santa cruz

POLÍTICAS	CARACTERÍSTICAS
Política arancelaria	Imponer aranceles y cuotas a las importaciones de bienes de consumo protegiendo a la industria cruceña
Política cambiaria	Sobrevaluar el tipo de cambio para atraer las importaciones de capital e insumos para la producción
Política crediticia	Conceder créditos subsidiados, refinanciados y diferenciales a los sectores minero, agrícola e industrial.
Política fiscal	Realizar subsidios, liberar impuestos y créditos para incentivar la ISI.
Política monetaria	Implementar el Plan Eder para la estabilización monetaria coadyuvando la ayuda externa
Política tributaria	Crear cargas impositivas que fueron a conceder créditos al sector agrícola y construir infraestructura caminera
Política de precios y salarios	Mejorarlos precios de los minerales, ampliar las exportaciones de hidrocarburos y abrir nuevos rubros

Fuente: Elaboración propia con base en Arevilca (2006); Candia y Antelo (2005: 118-119) y Requena, Lupo, Candia et al (1991: 2)

3.1.2. Políticas públicas estructurales

En el Cuadro 2 se tienen las políticas públicas estructurales aplicadas en nuestro país durante el Intervencionismo de Estado:

Cuadro 2

Políticas públicas estructurales a nivel del SIM de Bolivia y Santa cruz

POLÍTICAS	CARACTERÍSTICAS
Política agraria	Formular e implementar la Reforma Agraria, ampliar la frontera agrícola y desarrollar la agricultura comercial
Política de estructura productiva	Desarrollar sectores específicos para generar exportaciones, autoabastecimiento y empleo
Política de inversiones	Atraer inversión extranjera otorgando terrenos industriales y fiscales para explotaciones agropecuarias
Política de nacionalización	Nacionalizar las empresas publicas de los sectores minero e hidrocarbúfero

Fuente: Elaboración propia con base en Arevilca (2006); Rodríguez (1980: 50) y UDAPE (2005: 3)

3.2. Políticas públicas orientadas al SIM de Bolivia y Santa Cruz durante el Estado Neoliberal (1985-2005)

Hasta mediados de 1985 Bolivia se encontraba bajo el sistema de Intervencionismo de Estado, la inversión privada era casi nula y el Estado se convirtió en un monstruo burocrático e ineficiente que planificaba y dirigía toda la economía. Después de una profunda crisis económica²², desde agosto de 1985, Bolivia llevó a cabo un programa de estabilización y reformas estructurales.

La economía de Bolivia pasó a un sistema de Estado Neoliberal con la promulgación del D. S. N° 21060, basándose en los lineamientos del Consenso de Washington para garantizar la estabilidad económica, adoptar una economía de mercado con libertad de precios, y mayor apertura al exterior; y donde el Estado debía brindar los mecanismos adecuados para el desenvolvimiento de la actividad privada²³, e incrementar sus ingresos y reasignarlos a la formación de capital humano e inversión en infraestructura física²⁴ (Antelo, 2000: 15; Santos, 2006; Candia y Antelo, 2005: 119; Requena, Lupo, Candia et al, 1991: 3).

Con la Nueva Política Económica (NPE), desde 1985, las reformas estructurales del país buscaban incentivar el desarrollo de actividades con potencial exportador, pero surgieron trabas como el limitado tamaño del mercado interno o el relativo aislamiento geográfico. El proceso denominado “neoliberalismo” que dio paso al protagonismo de los sectores privados, se profundizó en 1994 con la capitalización de las principales empresas estatales, logrando que inversiones privadas se hagan cargo de sectores esenciales (telecomunicaciones, transportes, electricidad, hidrocarburos, aguas y saneamiento básico) (Antelo, 2000: 31; Candia y Antelo, 2005: 136; Santos, 2006).

Sin embargo, medidas estrictamente económicas no eran suficientes para promover un desarrollo social, por ello, se establecieron reformas estructurales

²² El deterioro de la situación económica derivó en hiperinflación, reducción del producto y del ingreso, desempleo (18%), subempleo (57%) e inestabilidad política.

²³ El sector privado asume un rol protagónico en el proceso de crecimiento, a partir de las oportunidades que le brinda la restitución de los principios de una economía de mercado.

²⁴ Fortalecimiento y mejor operación del sistema de telecomunicaciones (red interna y externa), y la creación de carreteras bi-oceánicas (Paredes y Aguirre, 2001: 7).

en salud y educación, y se adoptaron procesos de descentralización administrativa, participación popular y reformas sobre la tenencia de la tierra. Es así que la NPE promovió neutralidad con respecto a actores, procesos y sectores, limitando el espacio para políticas sectoriales y liberando el mercado y dando así credibilidad al programa para aumentar sus posibilidades de éxito (Candia y Antelo, 2005: 119-120; Paredes y Aguirre, 2001: 4).

3.2.1. Políticas públicas instrumentales

En el Cuadro 3 se tienen las políticas públicas instrumentales aplicadas en nuestro país durante el Estado Neoliberal:

Cuadro 3
Políticas públicas instrumentales a nivel del SIM de Bolivia y Santa Cruz

POLÍTICAS	CARACTERÍSTICAS
Política arancelaria	Eliminar cuotas, licencias y restricciones facilitando el libre comercio, desalentando el contrabando y mejorando la eficiencia administrativa en el cobro de impuestos
Política cambiaria	Devaluar el tipo de cambio para mantenerlo estable, predecible y competitivo, e impulsando las exportaciones
Política crediticia	Reinsertar a Bolivia en el sistema financiero internacional, liberar el sistema financiero y facilitar el acceso al crédito
Política fiscal	Mejorar los niveles de ingresos (aumento de impuestos), y racionalizar los gastos gubernamentales (congelamiento de salarios y la reducción de la inversión)
Política monetaria	Luchar contra la inflación, frenar el financiamiento primario, liberar tasas de interés, permitir el uso del dólar
Política tributaria	Mejorar la recaudación tributaria, reducir retrasos en la devolución de impuestos a los exportadores, e incentivar el uso de la moneda nacional
Política de precios y salarios	Eliminar controles de precios y salarios, asegurar el abastecimiento de artículos básicos, y eliminar los mercados negros

Fuente: Elaboración propia con base en Antelo (2000: 23-67); Candia y Antelo (2005: 136-137); Requena, Lupo, Candia et al (1991: 4-6); UDAPE (2005: 9)

3.2.2. Políticas públicas estructurales

En el Cuadro 4 se tienen las políticas públicas estructurales aplicadas en nuestro país durante el Estado Neoliberal:

Cuadro 4
Políticas públicas estructurales a nivel del SIM de Bolivia y Santa Cruz

POLÍTICAS	CARACTERÍSTICAS
Política comercial	Promover las exportaciones con el Régimen de Internación Temporal para la Exportación (RITEX), Centro de Promoción Bolivia (CEPROBOL), Zonas Francas y Sistema de Ventanilla Única de Exportación (SIVEX)
Política educativa	Promover la mano de obra educada y capacitada necesaria para el desarrollo
Política laboral	Flexibilizar el mercado de trabajo e incentivar el capital humano para mejorar la productividad y competitividad
Política de competitividad	Mejorar la competitividad a través del Sistema Boliviano de Productividad y Competitividad (SBPC), de clusters y de cadenas productivas
Política de privatización	Transferir empresas públicas al sector privado para incrementar la inversión extranjera
Política de capitalización	Atraer inversión extranjera transformando las empresas públicas monopólicas en privadas
Política de estructura productiva	Diversificar el aparato productivo mejorando la competitividad a través de la Estrategia Departamental de Desarrollo Industrial Manufacturero (EDDIM)
Política exterior	Promover arreglos de integración, negocios bilaterales y multilaterales, libre comercio y exportaciones
Política de inversiones	Promover la inversión extranjera garantizando un ambiente propicio que estimulen la productividad
Política tecnológica	Promover la inversión en tecnología a través de la Fundación de Desarrollo Agrícola de Santa Cruz (FUNDACRUZ) y del Centro de Investigación Vallecito de Santa Cruz y Prosoya
Política de parques industriales	Brindar las condiciones necesarias para crear fuerza de desarrollo industrial atrayendo inversiones
Política de infraestructura	Finalizar los corredores de integración promoviendo la competitividad

Fuente: Elaboración propia con base en Antelo (2000: 33-61); Candia y Antelo (2005: 121-145); Paredes y Aguirre (2001: 7); Santos (2006); UDAPE (2005: 10-12)

En la presente sección se hizo una descripción de las políticas públicas aplicadas durante el Intervencionismo de Estado y el Estado Neoliberal en el SIM de Bolivia y Santa Cruz. En este sentido, se ha visto que las políticas públicas aplicadas al SIM, han ido tomando mayor importancia con el paso del tiempo ya que durante el Intervencionismo de Estado las políticas eran aplicadas de manera general para todos los sectores de producción, pero con el transcurso

de los años se fueron aplicando políticas de carácter específico, es decir, orientadas a sectores clave de la economía como ser el SIM.

4. EXPLORACIÓN DE LINEAMIENTOS DE POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LA SOSTENIBILIDAD DEL SIM DE SANTA CRUZ

En la presente sección se identifica la problemática del SIM de Bolivia y Santa Cruz en base al enfoque de la CGM, sobre lo cual se plantean políticas finalistas, con sus respectivas políticas instrumentales y estructurales para lograr la sostenibilidad del SIM.

4.1. Problemática en el SIM de Bolivia y Santa Cruz

Tomando en cuenta los diferentes segmentos de la CGM, se hace una caracterización de la problemática en cada uno de éstos a modo de identificar las diferentes dificultades que conciernen al SIM y que no han sido absueltas con las políticas aplicadas anteriormente.

4.1.1. Segmento primario

Santa Cruz cuenta con un gran espacio geográfico, diversidad de pisos ecológicos, suelos, climas, y recursos naturales, por lo que resulta un lugar ideal para invertir, producir y exportar. Sin embargo, pese a esta riqueza, en Santa Cruz y en todo el país, se detentan los índices de desarrollo más bajos de América Latina; la inversión se centra en sectores extractivos; las exportaciones crecen lentamente; y hay degradación de los recursos naturales. Estos problemas se deben al difícil acceso a materias primas e insumos de producción destinados a la industria, los cuales son importados en su mayoría, además de combustibles para abastecer el mercado interno, y de insumos agrícolas para la industria aceitera ya que la producción no abastece (CAINCO, 1997).

4.1.2. Segmento de procesamiento

Bolivia se caracteriza por la producción de materias primas dejando de lado las actividades de transformación, pero Santa Cruz se ha destacado por la presencia de un sector empresarial pujante y emprendedor, orientado a una reconversión productiva. La evolución de la economía cruceña hacia la actividad industrial le ha permitido incorporar actores productivos, aunque

existe un desincentivo a la inversión nacional y extranjera debido a la dificultad en el acceso al crédito, burocracia, informalidad y contrabando. El sector industrial permite que Santa Cruz sea reconocida como una región competitiva e impulsada por una demanda insatisfecha y creciente de los países desarrollados. Sin embargo, en este contexto, existen problemas que dificultan el desarrollo del sector industrial de Santa Cruz, como mercados internos desarticulados, acceso limitado a capital y tecnología, contrabando, mano de obra poco calificada, servicios básicos precarios, control de precios, insuficiente infraestructura productiva, bajo crecimiento de las micro y pequeñas empresas (CNI y CAINCO, 2005: 82-103; ASDI y CAINCO, 2006: 54-144).

4.1.3. Segmento de comercialización

Los exportadores bolivianos y cruceños enfrentan murallas arancelarias, exigencias burocráticas, salvaguardias, barreras sanitarias, obstáculos técnicos al comercio y otros, que son elementos proteccionistas y artificios de competitividad a favor de los productores locales. Los acuerdos internacionales para liberar el comercio sirven para promover el desarrollo. Bolivia sin embargo, se ha retirado del acuerdo comercial con Estados Unidos, ha obstaculizado y tensionado los acuerdos CAN-UE y ha eliminado el acuerdo con Perú, aislándose del comercio mundial. Adicionalmente, Bolivia presenta problemas como la baja inversión, poca diversificación de la producción, carencia de cadenas productivas, bajo nivel de valor agregado, ausencia de infraestructura de transporte, falta de promoción, corrupción y contrabando. Aun así, Santa Cruz es líder en el comercio exterior de Bolivia, pues cuenta con instituciones privadas vinculadas al sector industrial y de gran influencia sobre sus actividades²⁵ (CEBEC y CAINCO, 2010: 2-13; Rodríguez, 2004: 162-163).

4.1.4. Segmento de consumo

Los consumidores locales exigentes y un mercado demandante crean la plataforma para la competencia global. Las naciones logran ventaja competitiva

²⁵ CAINCO, Cámara Departamental de la Pequeña Industria y Artesanía (CADEPIA), Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE), Federación de Empresarios Privados de Santa Cruz (FEPSC), Fundación para el Desarrollo Empresarial (FUNDEMPRESA), Cámara Nacional de Industrias (CNI), Cámara de Exportadores de Santa Cruz (CADEX).

en los sectores en los que su demanda interna orienta a sus empresas sobre las necesidades de los compradores, presionándolas para mejorar su desempeño e innovar. La economía de Santa Cruz se centró en la producción agropecuaria, destinada al mercado interno, aunque también realiza un aporte importante a las exportaciones del departamento (50% del total nacional el 2005). Sin embargo existen problemas como el escaso consumo interno de productos nacionales pues los consumidores prefieren los productos importados de menor precio; mercados internos desarticulados; insuficiente capacidad adquisitiva; y acceso limitado a información de mercados potenciales (ASDI y CAINCO, 2006: 33; CNI y CAINCO, 2005: 22-103).

4.2. Exploración de políticas públicas para la sostenibilidad del SIM de Santa Cruz

Una vez explicada la problemática del SIM desde el enfoque de la CGM, y habiendo identificado las experiencias, deficiencias y vacíos de las políticas aplicadas; se proponen lineamientos de política para la sostenibilidad del SIM de Santa Cruz. En este punto se toma en cuenta la propuesta teórico-metodológica planteada, se parte del objeto de intervención (problema), en base al cual se identificarán políticas públicas finalistas con sus objetivos, y sus respectivas políticas públicas instrumentales y estructurales.

Para fines prácticos y de importancia, los lineamientos de política que se plantearán responden al segmento de procesamiento cuyo problema es el limitado acceso a la tecnología, al segmento de comercialización cuyo problema son las barreras arancelarias y para-arancelarias, y a toda la cadena del SIM cuyo problema es el contrabando.

4.2.1. Segmento de procesamiento

a. Objeto de intervención

Existe el problema del limitado acceso a la tecnología en Bolivia debido a la baja inversión; insuficiente información y desarrollo tecnológico en actividades agrícolas; y un difícil acceso a capital, capacitación y asistencia (dimensión insumo-producto). Las iniciativas de desarrollo estatales apoyan las áreas productivas tradicionales (soya, minería, algodón), pero no se ocupan del

desarrollo de nuevas tecnologías o la apertura de nuevos espacios de comercio a nivel local, nacional e internacional (ASDI y CAINCO, 2006: 76-143).

Este problema dificulta el crecimiento del sector industrial de Santa Cruz. En el subsector de hidrocarburos y gas natural, es necesario apoyar el desarrollo de la tecnología “Gas To Liquid” (GTL) que permite la conversión de gas natural en hidrocarburos líquidos. Los subsectores de oleaginosas, girasol, azúcar, castaña, sésamo y forestal han crecido en forma sostenida, pero el 60% de la fuerza laboral trabaja con técnicas tradicionales de poco valor agregado. A lo anterior debe añadirse el problema del contrabando sobre la producción nacional (dimensión insumo-producto); y la mano de obra poco calificada (dimensión insumo-producto) (CNI y CAINCO, 2005: 103; CEBEC y CAINCO, 2010: 21).

b. Política pública finalista y objetivos

Se requiere una política de incentivo a la adquisición y uso de tecnologías modernas que impulsen la producción, pero que no reemplacen la mano de obra. Los objetivos de esta política finalista son: contar con inversión en tecnología dirigida a sectores potenciales; facilitar el acceso a capital, capacitación, asistencia e información; promover el desarrollo de nuevas tecnologías; incentivar la apertura de nuevos espacios de comercialización.

i) Políticas públicas instrumentales

- Política crediticia. Crear una Banca de Desarrollo de apoyo a la infraestructura productiva, tecnología y microfinanzas; así, a la par de la canalización de recursos, orientados a los pequeños productores, se apoyará la creación de un entorno favorable a la microempresa, y se capacitará al microempresario para hacerlo más competitivo.
- Política fiscal. El Gobierno debe asignar un mínimo del 1% del PIB para la creación y fortalecimiento de infraestructura adecuada para el desarrollo de la investigación y transferencia de tecnología para incorporar nuevas tecnologías de producción como el micro-riego.

- Política laboral. Contribuir e incentivar la formación de mano de obra capacitada y generación de tecnología propia de modo que se dé un desarrollo científico y tecnológico en el país sin substituir la mano de obra, pues ambas tendrán un desarrollo paralelo.

ii) Políticas públicas estructurales

- Política ambiental. Aplicar tecnología innovadora que permita el aprovechamiento de los residuos industriales, y que mitigue el impacto ambiental de la actividad industrial.
- Política de competitividad. Involucrar a los organismos de ciencia y tecnología en la mejora de la competitividad a través de la transferencia de nuevos conocimientos.
- Política de cooperación interna. Potenciar la interacción empresa-universidad-Estado-centros de investigación, para desarrollar tecnologías y acceder a mano de obra calificada para la producción. Fortalecer los centros de investigación, extensión y difusión, para dar continuidad y permanencia a los procesos de investigación.
- Política exterior. Promover el uso de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC's) para insertar competitivamente a las empresas bolivianas en el mercado externo.
- Política tecnológica. Impulsar el uso de tecnología relativamente avanzada e introducirle adaptaciones antes de reemplazarla por otra. Apoyar la investigación, fomento y desarrollo de tecnología nacional para impulsar la competitividad. Promover la cooperación internacional necesaria para incentivar el desarrollo de la tecnología.

4.2.2. Segmento de comercialización

a. Objeto de intervención

Existe el problema de las barreras arancelarias y para-arancelarias que restringen el libre comercio exterior (dimensión insumo-producto). En el caso del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Bolivia y México se estableció un

programa de liberación comercial del 100% para los productos de las Micro y Pequeñas Empresas (MyPes) bolivianas, pero deben cumplir con medidas para-arancelarias establecidas (DFID, 2006: 52-62).

Las exportaciones de Bolivia dependen en gran medida de los precios internacionales de las materias primas. A lo anterior debe añadirse el problema de la falta de una estrategia de diversificación de exportaciones y de mercados (dimensión insumo-producto); el escaso relacionamiento comercial (dimensión insumo-producto); la burocrática reglamentación aduanera (dimensión institucional); y la falta de apoyo a las MyPes en el proceso de internacionalización (dimensión institucional) (ASDI y CAINCO, 2006: 50; IBCE, 2009).

b. Política pública finalista y objetivos

En este sentido, es necesario promover una política que logre un punto de equilibrio entre el cierre total y la apertura total de los mercados para que la industria manufacturera se beneficie en el mercado interno al no tener demasiada competencia, y en el mercado externo al acceder al mismo con condiciones que se puedan cumplir. Los objetivos de esta política finalista son: mejorar el control del pago de aranceles; promover la desgravación total del comercio en la Área de Libre Comercio (ALC); facilitar el cumplimiento de normas, técnicas y medidas sanitarias; fomentar el incremento de las exportaciones.

i) Políticas públicas instrumentales

- Política arancelaria. Promover un arancel simplificado para favorecer las inversiones. Establecer un TLC que permita la eliminación gradual de aranceles reconociendo los sectores sensibles. Implementar medidas para-arancelarias, al subsector de alimentos, de modo que se protejan los productos nacionales y al consumidor.
- Política de precios. Aplicar los precios oficiales de importación establecidos por la autoridad como base mínima para aplicar el impuesto, siempre y cuando el precio pagado por el importador sea menor, lo cual serviría a la vez para atacar las prácticas de dumping.

- Política tributaria. Aplicar impuestos interiores a la producción, venta o consumo de productos nacionales que se exigen a los productos importados para colocarlos en igualdad de condiciones, de otra manera los extranjeros ingresan con menor carga tributaria.

ii) Políticas públicas estructurales

- Política ambiental. Restringir la importación de productos que tenga un impacto negativo en el medio ambiente, pues al ser uno de los países más contaminados de América Latina, debemos proteger nuestro medio y no aceptar la basura que otros países rechazan.
- Política exterior. Atraer a la industria y al comercio chileno y argentino, con liberación de aranceles e impuestos por el lapso de diez años dentro de la zona franca, con objeto de realizar exportaciones y re-exportaciones hacia otros países como Brasil y Perú.

4.2.3 A nivel de la cadena del SIM

a. Objeto de intervención

El problema del contrabando es uno de los peores males que afecta a las economías en desarrollo por su directa relación con los ingresos fiscales, el desempleo y la producción nacional (dimensión insumo-producto). La Cámara Departamental de Industria de Santa Cruz manifestó su preocupación por el contrabando y la competencia desleal porque dificulta el crecimiento del sector industrial (Hurtado, 1999: 24-25; IBCE, 2004: 2-3).

Las importaciones por contrabando²⁶ de los países limítrofes superaron los 600 millones de dólares (entre 1997 y 1998) que representan casi el 90% de las importaciones legales (710 millones de dólares), y el Estado dejó de percibir 155 millones de dólares. Durante el 2007 el contrabando alcanzó los 1174 millones de dólares, se perdió la oportunidad de generar 200.000 empleos, y el Estado perdió 267 millones de dólares. A lo anterior deben añadirse la falta de

²⁶ El valor por importaciones presentadas por Bolivia a la ALADI se cruza el valor de las exportaciones a Bolivia presentadas ante el mismo organismo; la diferencia, constituye un valor indicativo del contrabando, lo que ha ingresado al país de forma ilícita.

control del Régimen Tributario Simplificado que deriva en contrabando (dimensión institucional); la debilidad institucional de la Aduana y su poca coordinación con otros organismos de control (dimensión institucional); y la flexibilidad de la ley en la aplicación de amnistías y excepciones (dimensión institucional) (DFID, 2006: 69-102).

b. Política pública finalista y objetivos

Se requiere una política de lucha contra el contrabando a nivel nacional, y orientada principalmente al SIM de Santa Cruz. Los objetivos de esta política finalista son: reducir y eliminar el contrabando; mejorar la recaudación fiscal para el Estado; reducir la tasa de desempleo; impulsar y proteger la producción nacional; eliminar la competencia desleal.

i) Políticas públicas instrumentales

- Política tributaria. Cobrar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) al momento de vender la mercancía importada. Al comprar insumos para la producción, pagar el IVA antes de fabricar el producto. Instaurar el Impuesto al Consumo Específico (ICE) sobre importaciones midiendo el impacto fiscal sobre la internación por contrabando.

ii) Políticas públicas estructurales

- Política aduanera. Buscar financiamiento o cooperación internacional de apoyo técnico y económico al proceso de reforma aduanera y lucha contra el contrabando.
- Política comercial. Publicitar temas sobre el daño del contrabando en los artículos que se venden y ensamblarlo con la campaña de “Compro Boliviano”. Lanzar mensajes reflexivos sobre las sanciones del contrabando como privación de libertad, de seguro de salud y de jubilación. Implementar una campaña para controlar la facturación de las ventas, además de recordar que los precios incluyen impuestos y obligatoriedad de factura.
- Política de cooperación interna. Las Fuerzas Armadas, el Ministerio Público, el Ministerio de Defensa, la Policía Nacional y el sector privado

deben participar en la lucha contra el contrabando, y conjuntamente realizar operativos de alto impacto que desarticulen el contrabando. Impulsar la cooperación internacional y el intercambio de información entre Aduanas, elaborar políticas comunes y aprender de las experiencias ajenas.

- Política exterior. Colocar los productos nacionales en las poblaciones fronterizas y extranjeras para competir con el resto de los productos. Crear bases de datos de los precios de las mercancías de los diferentes países, de modo que las Aduanas puedan evitar la subfacturación de los productos en el país y en el resto del mundo.
- Política institucional. Aplicar sanciones legales rigurosas a los infractores con penas efectivas y severas. Simplificar los trámites pues las demoras en los mismos son el caldo de cultivo para el contrabando. Los importadores cuyas operaciones legales, merecen un mejor trato concediéndoles facilidades a modo de incentivo a la importación legal.
- Política de transporte. Controlar las mercancías en tránsito a Bolivia para evitar que sean declaradas de “consumo en Chile” e ingresen de contrabando al país. Implementar sistemas informáticos para hacer un seguimiento de las mercancías hasta su destino final, y sistemas no intrusivos y de rayos X para descubrir los productos ilegales que pretenden ingresar al país.

En la presente sección se hizo una exploración de políticas públicas finalistas, con sus respectivas políticas públicas instrumentales y estructurales, de tal manera que promueva una política sostenible para el SIM de Santa Cruz. En este sentido se evidenció que hay ciertos vacíos en la exploración de las políticas públicas para el SIM de Santa Cruz, pero esto no significa que no hayan políticas que apoyen e incentiven el desarrollo de este sector, ya que es y tiene que ser considerado como uno de los sectores más importantes de la economía boliviana, pues abarca una serie de rubros y da empleo a un sin número de personas.

CONCLUSIONES

El presente artículo parte de la propuesta teórico-metodológica de integración de la política sectorial con el enfoque de CGM, de tal manera que se puedan plantear lineamientos de política sostenible para el SIM de Santa Cruz. Dicha propuesta permite un análisis de las políticas públicas y se constituye en una herramienta útil para reconocer los vacíos de políticas en los diferentes segmentos de la cadena, y por lo tanto, para diseñar políticas públicas orientadas a absorber dichos vacíos, además de asignarle un nuevo rol al Estado cuyas bases se constituyen en incentivar la producción y comercialización manufacturera.

En lo que se refiere al diagnóstico de las políticas públicas orientadas al SIM de Santa Cruz, durante el Intervencionismo de Estado, se aprecian políticas que impulsan la industrialización a través de la sustitución de importaciones, dando un empuje al segmento primario y al segmento de procesamiento de la CGM con la creación de empresas estatales, protección del mercado interno y provisión de infraestructura pública. Sin embargo, a pesar de la importancia del sector industrial, el patrón de desarrollo se fue agotando, el Estado perdió su capacidad para sostener la economía, y el país cayó en una profunda crisis económica y social derivando en la necesidad de realizar cambios estructurales en el país.

Durante el Estado Neoliberal, se dejó de lado el impulso estatal a la producción e industrialización de la economía, pasando a un modelo de libre mercado. Las políticas públicas se orientaron al segmento de comercialización de la CGM, se impulsó las exportaciones y la libre circulación de mercancías, ampliando así el mercado interno que frenó el desarrollo de empresas eficientes. Las políticas también se orientaron al segmento de consumo a través de la mejora de los niveles de inversión extranjera e ingresos.

De esta manera, queda claro que las políticas públicas aplicadas en el SIM de Santa Cruz no han tenido un carácter sostenible principalmente como consecuencia de la mala implementación de las mismas y de ciertos problemas de carácter transversal que han truncado el alcance de los resultados esperados. La implantación del enfoque de CGM ha permitido identificar los principales problemas económicos del sector industrial en cada uno de sus segmentos, como ser la dependencia de materia prima e insumos de producción importada,

la mayor exportación de materias primas y productos agrícolas sobre productos manufacturados y con valor agregado, las barreras y restricciones que deben enfrentar las exportaciones, y el escaso consumo interno prefiriendo los productos importados.

Es en este sentido que se plantearon lineamientos de política sostenible para el SIM de Santa Cruz en afán de resolver tres problemas fundamentales como son el limitado acceso a la tecnología, las barreras y medidas arancelarias y para-arancelarias y el contrabando. Es así que se plantean políticas finalistas, con sus respectivas políticas instrumentales y estructurales, que tienen como objetivo tratar de resolver o aminorar estos problemas que perjudican el normal desarrollo del sector industrial. De esta manera:

- En el caso del limitado acceso a la tecnología se plantearon políticas que permitan la elaboración y acceso a tecnologías que incrementen la producción y la competitividad de los productos manufacturados de manera tal que se resuelva este problema que afecta al segmento de procesamiento.
- En el caso de las barreras y medidas arancelarias y para-arancelarias, se plantearon políticas que permitan combatir y sobrepasar estas barreras que afectan al segmento de comercialización, perjudicando las exportaciones y permitiendo la libre importación de productos.
- En el caso del contrabando se plantearon políticas que permitan la total eliminación de este mal que perjudica a la CGM en su conjunto, a través de la participación del sector privado, la concientización a la población sobre el daño que provoca, la implementación de facturación obligatoria de toda venta, el total abastecimiento de mercados con productos nacionales, el cobro del IVA a las mercancías importada, y la implementación de sistemas informáticos de control de mercancías en tránsito.

Consecuentemente, el presente artículo ha alcanzado el objetivo general planteado, ya que los lineamientos de política sostenible propuestos para el SIM de Santa Cruz, se han realizado sobre la base de la integración de la política sectorial con el enfoque CGM, y han considerado al sujeto social como elemento central del proceso de desarrollo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASDI, Agencia Sueca para el Desarrollo Internacional y CAINCO, Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz. 2006. Estrategias Departamentales de Competitividad y Visión País.

Antelo, Eduardo. 2000. Políticas de Estabilización y de Reformas Estructurales en Bolivia a Partir de 1985. En “Serie Reformas Económicas N° 62”. Disponible, [http://snap3.uas.mx/RECURSO1/publicaciones% 20seriadas/Reformas%20Economicas.pdf](http://snap3.uas.mx/RECURSO1/publicaciones%20seriadas/Reformas%20Economicas.pdf) (Recuperado el 4 de agosto de 2013)

Arevilca, Bismarck. 2006. La Política Económica en Bolivia, 1952-2003: Del Capitalismo de Estado al Neoliberalismo Ortodoxo. Disponible, <http://www.globaljusticecenter.org/ponencias2006/arevilcaESP.htm> (Recuperado el 2 de abril de 2013)

CAINCO, Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz. 1997. Cadena Productiva de la Industria de las Oleaginosas. En “Cadenas Productivas”. Disponible, <http://www.bolivia-industry.com/sia/sectores/Alimento/Oleogino.html> (Recuperado el 19 de mayo de 2014)

CNI, Cámara Nacional de Industrias y CAINCO, Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz. 2005. Estrategia Departamental de Desarrollo Industrial Sostenible de Santa Cruz. Santa Cruz-Bolivia. Disponible, <http://www.boliviaindustry.com/plaedis/pdf/santacruz.pdf> (Recuperado el 19 de mayo de 2014)

Candia, Fernando y Antelo, Eduardo. 2005. Políticas Sectoriales para Promover la Competitividad en Bolivia. En “Políticas Sectoriales en la Región Andina: Lecciones y Propuestas”. Editorial Norma Color. Depósito Legal: 743200532 02628. ISBN: 980-6810-13-9. Caracas-Venezuela.

CEBEC, Centro Boliviano de Economía y CAINCO, Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz. 2008. A Dos Años de la Vigencia del Plan Nacional de Desarrollo (PND). En “El Plan Nacional de Desarrollo No Cumple Sus Propias Metas”. Disponible, [http://www.cainco.org.bo/%2FsalaPrensa%2520Plan%2520Nacional% 2520de% 2520Desarrolla% 2520no% 2520cambia_Unido.doc](http://www.cainco.org.bo/%2FsalaPrensa%2520Plan%2520Nacional%2520de%2520Desarrolla%2520no%2520cambia_Unido.doc) (Recuperado el 19 de mayo de 2014)

CEBEC, Centro Boliviano de Economía y CAINCO, Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz. 2010. La Industria, el Comercio y el Turismo-Visión 2010-2025: Mesa Sectorial N° 3. En “Santa Cruz 2010-2025: Diálogo Departamental”.

Chaves, Jorge. 1999. De la Utopía a la Política Económica: Para una Ética de las Políticas Económicas. Editorial San Esteban. ISBN: 8482600605, 9788482600604. México.

Cuadrado, Juan. 2001. Política Económica: Objetivos e Instrumentos. Editorial McGraw-Hill. Depósito Legal: M.29.333-2001. ISBN: 84-481-2828-1. Madrid-España.

Fernández, Andrés; Parejo, José y Rodríguez, Luis. 1995. Política Economía. Editorial McGraw-Hill. ISBN: 84-481-1696-8. Madrid-España.

Flores, María de Lourdes y Barrera, Edith. 2003. Definiciones: Desarrollo Social, Políticas Públicas. Disponible, <http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/21270/105776/Definiciones.Desarrollo%20social,%20pol%C3%ADtica%20p%C3%BAblicas.pdf> (Recuperado el 17 de junio de 2013)

Hurtado, Enrique. 1999. El Contrabando: Cuando Miramos Pero No Vemos. En “Revista Punto de Equilibrio, Año 5, N° 7”. Depósito Legal 2-3278-99. Cochabamba-Bolivia.

Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). 2004. El Contrabando en Bolivia: Una Visión Heterodoxa. Santa Cruz-Bolivia. Disponible, http://www.cnda.net.bo/biblioteca/JUS_PEN_ADU/el_contrabando_en_bolivia_una_vision_heterodoxa.pdf (Recuperado el 26 de mayo de 2014)

Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). 2009. Exportadores Alertan Sobre Gran Caída en las Exportaciones. Disponible, <http://www.bolivia.com/noticias/autonoticias/DetalleNoticia40292.asp> (Recuperado el 9 de junio de 2014)

López, Andrés; Ramos, Daniela y Torre Iván. 2009. Las Exportaciones de Servicios de América Latina y su Integración en las Cadenas Globales de Valor. Editorial Naciones Unidas. Buenos Aires-Argentina. Disponible, <http://www.americaeconomia.com/%Fexportaciones-de-servicios-de-a-merica>

latina-y-su-integración-en-cadenas-globales-de-valor (Recuperado el 13 de junio de 2013)

Luetich, Andrés Ariel. 2002. Clasificación de las Ideologías Políticas. Actas de la Academia Luventicus. ISSN: 1666-7581. Disponible, <http://es.wikipedia.org/wiki/Pol%C3%ADtica> (Recuperado el 17 de junio de 2013)

Marshall, Enrique. 1936. La Ciencia de la Economía. En “Anales de la Facultad de Derecho. Vol. II. N° 8”. Santiago-Chile. Disponible, http://www.analesderecho.uchile.cl/CDA/an_der_completa/0,1363,SCID%253D214%2526ISID%253D11,00.html (Recuperado el 22 de junio de 2013)

Maya, Carlos. 2004. Horticultura de Exportación y Competencia Global: El Caso de la Berenjena Mexicana. Editorial Plaza y Valdés. ISBN: 9707223391, 9789707223394. México.

Ministerio Británico para el Desarrollo Internacional (DFID). 2006. MyPes Exportadoras: Consultas Sobre Microempresas en Bolivia. Editorial Sagitario.

Oliva, Carlos. 2005. Viabilidad de Políticas Sectoriales en Perú. En “Políticas Sectoriales en la Región Andina: Lecciones y Propuestas”. Editorial Norma Color. Depósito Legal: 74320053202628. ISBN: 980-6810-13-9. Caracas-Venezuela.

Parada, Álvaro Martín. 2009. La Fuerza Motriz en el Desarrollo Económico de las Micros, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMes) en la Cadena Global de Ropa. En “Revista Iberoamericana de Economía Ecológica Vol. 10: 15-28. ISSN: 13902776. Heredia-Costa Rica.

Paredes, Carlos y Aguirre, Carlos. 2001. Informe de Situación del Desarrollo Sostenible en Bolivia: Evaluación del Sector Industrial Manufacturero. La Paz-Bolivia. Disponible, http://www.unido.org/file_admin/import/userfiles/hartmany/bolivia-s.pdf (Recuperado el 8 de junio de 2013)

Plan Nacional de Desarrollo: Bolivia Digna, Soberana, Productiva y Democrática para Vivir Bien (PND). 2006. Disponible, <http://www.lib.utexas.edu/benson/lagovdocs/bolivia/federal/hacienda/pnd.pdf> (Recuperado el 30 de septiembre de 2013)

Requena, Juan Carlos; Lupo, José Luis; Candia, Gaby et al. 1991. Ajuste Estructural y Crecimiento Económico: Evaluación y Perspectiva del Caso Boliviano. En Seminario Internacional “Ajuste Estructural y Crecimiento Económico”. La Paz-Bolivia. Disponible, http://www.udape.gov.bo/analisis_economico/analisis/vol03/art01.pdf (Recuperado el 4 de agosto de 2013)

Rodríguez, Gary Antonio. 2004. Apertura Económica y Exportaciones en Bolivia: El Papel del Estado (1980-2003). Editorial SIRENA. Depósito Legal: 8-1-1895-04. Santa Cruz-Bolivia.

Rodríguez, Gustavo Jorge Alberto. 1980. Estado e Industria Manufacturera en Bolivia: 1952-1956. Quito-Ecuador. Disponible, http://www.flascoandes.org/dspace/bitstream/10469/222/6/04.Capitulo2.Desarrollodelcapitalismo_yestadoenelMNR.pdf (Recuperado el 30 de julio de 2013)

Romero, César. 2008. Política Sostenible para el Sector Industrial Manufacturero de Bolivia: Estado de Conocimiento y Programa de Investigación. Cochabamba-Bolivia.

Romero, César. 2009. Política Sectorial Sostenible para la Cadena de Lácteos de la Agroindustria de Cochabamba. Editorial KIPUS. Depósito Legal: 2-1-2669-09. ISBN: 978-99954-38-72-2. Cochabamba-Bolivia.

Romero, César y Pelupessy, Wim. 2002. La Gestión Económica-Ambiental en las Cadenas Globales de Mercancías en Bolivia. Editorial Offset Boliviana Ltda. “Edobol”. Depósito Legal: 4-1-89-02. ISBN: 99905-0-186-6. Cochabamba-Bolivia.

Salazar, Carlos. 1995. Las Políticas Públicas: Nueva Perspectiva de Análisis. En “Ciencia Política N° 38”. ISSN: 01207687. Bogotá-Colombia.

Santos, María José. 2006. El Capitalismo de Estado (monopolios) y su Influencia en la Economía Boliviana. Disponible, <http://www.monografias.com/trabajos38/monopolios-bolivia/monopoliosbolivia.shtml> (Recuperado el 20 de julio de 2013)

Unidad de Análisis de Políticas Sociales y Económicas (UDAPE). 2005. Sector Industrial Manufacturero: 1990-2004. Disponible, <http://www.udape.gov.bo/diagnosticos/documentos/Documento%20Sector%20Industria.pdf> (Recuperado el 29 de julio de 2013)

EL ESPÍRITU DEL COMUNISMO EN EL TIPNIS

Lorgio Orellana Aillón¹

RESUMEN

En el presente artículo se estudian las razones sociales del conflicto entre las entidades comunitarias del TIPNIS y el Estado. A partir de un análisis comprensivo de la narrativa de entrevistas realizadas a dirigentes del TIPNIS, es que se pone en evidencia, lo que, parafraseando a Weber y Marx llamaríamos el espíritu del comunismo en el TIPNIS.

Palabras Clave: TIPNIS, Comunismo, Propiedad, Indígenas, Utopía.

¹ Sociólogo y Economista. Docente de la Facultad de Ciencias Económicas e Investigador del IESE. Candidato a doctor en Sociología en la Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales en París Francia.

INTRODUCCIÓN

El objeto de estudio de la investigación que alimenta el presente artículo son *las razones sociales del conflicto en el TIPNIS*. Nuestro objetivo principal fue comprender la relación subjetiva, pensada, que los individuos establecen con las condiciones objetivas de producción en el TIPNIS; y que, en nuestro entender, configuran una de las razones sociales principales del conflicto en dicha entidad comunitaria. Se trata de dilucidar el conflicto que nace de la confrontación entre puntos de vista, perspectivas incompatibles, puesto que todos ellos se hallan fundamentados por razones sociales (Bourdieu 1993:13).

De modo particular, hemos buscado dilucidar la concepción indígena de propiedad sobre los medios de producción, que delimita intereses particulares, a partir de los cuales es plausible comprender una de las razones de la interacción conflictiva entre el Estado y los indígenas en el TIPNIS. Nuestro hallazgo, que presentamos a continuación, podría sintetizarse, parafraseando a Weber² y Marx³, como el *espíritu del comunismo en el TIPNIS*.

2. ENFOQUE TEÓRICO Y METODOLOGÍA

La forma predominante en que se ha abordado la cuestión de la propiedad en el marxismo ha sido objetivista (relaciones objetivas entre los hombres y los medios de producción). Curiosamente, la obra de Marx presenta muchos elementos para explorar el mundo práctico y subjetivo referido a dicha relación. En un pasaje de los *Grundrisse*, su autor indica que la “apropiación efectiva” emerge de la relación activa de las personas con las condiciones objetivas de producción:

“La propiedad, en tanto es solo el comportamiento consciente – y puesto para el individuo por la entidad comunitaria y proclamado y garantizado como ley – con las condiciones de producción como con condiciones suyas y en tanto la existencia del productor aparece como una existencia dentro de las condiciones objetivas a él pertenecientes, solo se efectiviza a través de la producción misma. La apropiación efectiva no ocurre primeramente en la relación pensada con estas condiciones, sino en la

² “El espíritu del Capitalismo”. (Weber, 2011).

³ “Un fantasma recorre Europa, es el fantasma del Comunismo”. (Marx y Engels, 2004).

relación activa, real, el poner efectivo de éstas como las condiciones de su actividad subjetiva.

Pero, en consecuencia, queda al mismo tiempo claro que estas condiciones se modifican. A través de la caza que las tribus llevan a cabo, una región llega a convertirse en distrito de caza; a través de la agricultura el suelo, la tierra, es puesta por primera vez como prolongación del cuerpo del individuo” (Marx 1985: 454).

El proceso originario, primordial de la apropiación de los medios de producción, es el acto mismo de la producción. Originariamente, esto es, en las entidades comunitarias, la propiedad deviene del mismo proceso de trabajo. Aquí, quien dispone de un medio de trabajo de modo práctico en el terreno de la producción; quien produce, deviene propietario, en tanto los objetos de la naturaleza devienen propiedad a través de su uso productivo. Sujeto y objeto de la producción se transforman a través del acto productivo, adquieren una *cualidad* nueva:

“En el acto mismo de la producción no solo se modifican las condiciones objetivas, p.ej. la aldea se vuelve ciudad, la tierra inculta campo despejado, etc. sino que también se modifican los productores, en tanto despliegan nuevas cualidades, se desarrollan a sí mismos a través de la producción, se transforman, construyen nuevas fuerzas y nuevas representaciones, nuevos modos de interrelación, nuevas necesidades y nuevo lenguaje.” (Marx 1985: 455).

Originariamente, la propiedad es una consecuencia del proceso de apropiación inherente al proceso de trabajo. El proceso de trabajo, es un proceso de *apropiación* de las condiciones de producción.

“El hombre se enfrenta a la materia natural misma como un poder natural. Pone en movimiento las fuerzas naturales que pertenecen a su corporeidad, brazos y piernas, cabeza y manos, a fin de *apoderarse* de los materiales de la naturaleza bajo una forma útil para su propia vida. Al operar por medio de ese movimiento sobre la naturaleza exterior a él y transformarla, transforma a la vez su propia naturaleza. Desarrolla las

potencias que dormitaban en ella y sujeta a su señorío el juego de fuerzas de la misma” (cursivas nuestras) (Marx, 1986).

Ahora bien, este “apoderarse”, “enseñorearse” de los materiales de la naturaleza, además de ser un proceso práctico y objetivo, es incomprensible fuera del sentido humano, de la acción teleológica inherente a la actividad laboral. El trabajo es una acción orientada a un fin, o sea, también tiene un sentido subjetivo.

Desde esta perspectiva, para comprender los modos en que la actividad laboral es a la vez apropiación, resulta crucial captar el sentido subjetivo que emerge de la propia actividad laboral.

En palabras de Marx, la “modificación de los productores”, implica el surgimiento de “nuevas representaciones” y “un nuevo lenguaje”. De la actividad laboral emergen nuevas “categorías de pensamiento” (Bourdieu 2000)- por ejemplo “mío”, “nuestro”, “suyo” – que delimitan simbólicamente la condición de pertenencia de un determinado objeto o espacio.

El surgimiento de nuevas representaciones, atañe a las “categorías de pensamiento” a las que nos hemos referido previamente, y que delimitan simbólicamente una propiedad. Se trata de la “apropiación” subjetiva del objeto, por parte del sujeto: “Propiedad significa... originariamente – y lo mismo en su forma asiática, eslava, antigua, germánica – comportamiento del sujeto que trabaja (productor) (o que se reproduce) con las condiciones de su producción o reproducción como con algo *suyo*” (Marx 1985: 456).

De este modo, la propiedad es el resultado de un proceso activo de “apropiación”, que modifica simultáneamente el objeto y el sujeto de dicha acción: el sujeto deviene “propietario”, en tanto el objeto deviene “propiedad”. En palabras de Sartre (2004), se trata de un proceso de externalización de lo interior, y de internalización de lo exterior. Así, la “propiedad” deviene en una entidad naturalizada, como si fuera inherente a la persona: “*Propiedad* no significa entonces originariamente sino el comportamiento del hombre con sus condiciones naturales de producción como con condiciones pertenecientes a él, *suyas, presupuestas junto con su propia existencia*” (Marx 1985: 452).

Además de la dimensión material, práctica y legal de la propiedad; el sujeto mismo debe definir al objeto como algo “suyo”, que “le pertenece”; esto es, que la propiedad también se define en términos subjetivos, “pensados”. Esta interpretación abre el camino para la utilización de un enfoque de tipo cualitativo sobre la propiedad de los medios de producción.

Partiendo del criterio de que los intereses económicos, incluidos aquellos que se refieren a la propiedad sobre los medios de producción, son principios de división del mundo (Bourdieu 2000: 16-17) – y la propiedad es precisamente un principio de división del mundo - la metodología más adecuada para acceder a la comprensión de dicho proceso, es de tipo cualitativo. En vista de ello, hemos aplicado entrevistas semi-estructuradas, dirigidas a informantes claves; en particular, a los dirigentes de la Subcentral del TIPNIS y de la CIDOB.

El criterio de selección de los informantes, además de ser de tipo institucional (ser dirigente indígena), ha sido en base a la técnica de la “bola de nieve”, es decir, los propios entrevistados han sido quienes designaron a “quien”, en su criterio deberíamos entrevistar; esto, con el propósito de realizar las entrevistas “dentro” de determinadas “configuraciones simbólicas” que dan sentido a la percepción de los entrevistados y que definen “su mundo”. Es así que, a partir de la recomendación de los mismos dirigentes del TIPNIS, hemos entrevistado a comunarios de base que aquellos nos sugirieron.

A partir de la aplicación de la técnica de la “saturación” – la repetición de un determinado sentido o una información entre los distintos entrevistados– hemos otorgado a la información recogida la calidad de “dato verificado”.

3. ANTECEDENTES HISTÓRICOS: LA LOMA SANTA

En nuestras entrevistas a los dirigentes indígenas, recurrentemente el TIPNIS fue definido como la “Loma Santa”, ese lugar sin mal y de abundancia que los pueblos indígenas buscaron desde la época de sus antepasados. En palabras del corregidor Olivio Teco:

“Nuestros antepasados han dicho que es la Loma Santa... por buscar la Loma Santa llegamos al TIPNIS, nuestros padres más que todo, que ellos han llegado, han buscado y no han encontrado más tierras, como se dice,

baldío, y por eso, a pesar que era parque nacional, y los parques se respetan ¿no?.. pero ellos , como gobierno lo han dictado como parque, creyendo que no había ser viviente... claro, había ser viviente, animales, eso decían ellos, pero sin embargo nosotros vivíamos en el TIPNIS”⁴.

El TIPNIS sería la Loma Santa al fin encontrada, esa tierra de abundancia que los pueblos indígenas buscaron desde hace mucho tiempo, y que Dios les había prometido. En palabras del Presidente de la Subcentral Sécure, Emilio Nosa:

“Por eso fueron, como se dice, el Consejo, y sobre todo bíblicamente lo dice la palabra de Dios, de que Dios prometió a su pueblo dar una Tierra Prometida, y lo cual eso es lo que agarran nuestros antepasados, utilizan en el Cabildo, en cada uno de los aniversarios de las comunidades, y ellos dicen que eso Dios ha prometido a esos tres pueblos que están ahí viviendo, que serían el mojeño, el yurakaré, el chimán, por eso dicen ellos que totalmente es la tierra prometida de Dios, para estos tres pueblos que viven en este territorio, y por eso yo le digo de que eso es la tierra santa, prometida de Dios”⁵.

La “utopía de la Loma Santa” enraíza en contradicciones materiales de larga duración. Históricamente, la búsqueda de la Loma Santa respondía al escape de la explotación y la opresión a las que eran sometidos los indígenas desde fines del siglo XIX, durante el auge de la producción del caucho en tierras mojeñas. Se trataba de un movimiento social milenarista que implicaba alcanzar el “paraíso terrenal”, una tierra donde pudiesen vivir tranquilamente sin la presión de los karayanas (Canedo 2012).

La Loma Santa era considerada como un lugar sagrado y de abundancia, un territorio ilimitado para la itinerancia, la caza y la pezca, un “mejor lugar” (utopos), representación que imbricaba el mito católico de la Tierra Prometida, con creencias mojeñas.

Dicho movimiento migratorio milenarista, se activó después de la desarticulación de la movilización social liderizada por el Caudillo Mojeño

⁴ Entrevista a corregidor Oliverio Teco, Trinidad septiembre 2013

⁵ Entrevista a Emilio Nosa Presidente de la Subcentral Sécure, Trinidad septiembre 2013

Andrés Guayocho en 1887 – visto como un mesías –autodefinido como un intermediario de Jesús y de la Virgen María⁶.

Su marcha hacia Trinidad concluyó traduciéndose en una cruenta rebelión, cuyo propósito era expulsar a los karayanas del territorio indígena y la liberación de los indígenas. El movimiento dirigido por Guayocho inquietó a los karayanas, que temían perder a sus trabajadores. Finalmente, la represión militar del movimiento, obligó a los insurgentes a desplazarse hacia el Sur.

Después de la rebelión de marzo de 1887 y su posterior represión, el éxodo indígena, imbuido por la utopía de la Loma Santa, se hizo masivo. Según Canedo (2011: 144), “la Loma Santa es ese lugar utópico que los mojeños persiguen después de un conflicto con los karayanas”.

Entre otras cosas, el mito de la Loma Santa es un discurso de la resistencia (Scott 1990), que se configura en la lucha contra la dominación étnica y de clase ejercida por los patrones blanco-criollo-mestizos: “Otros afirman que la búsqueda de la Loma Santa marcó un hito para el desempatronamiento, pues la huida de la mano de obra de las estancias ganaderas, en alguna medida, liberó a los indígenas de la explotación y malos tratos del patrón” (Canedo 2011: 149).

Resistencia contra la explotación y contra la apropiación privada son dos de los hitos claves de este discurso de la resistencia. En la medida que la apropiación privada de la tierra ha ido restringiendo el nomadismo de los mojeños, la Loma Santa se fue convirtiendo en una “utopía cercada”. En palabras de un dirigente indígena entrevistado por Canedo:

... Si buscamos la Loma Santa, no hay más Loma Santa. Si me voy pal norte me encuentro con un alambrado; me voy al Sur, con otro alambrado, al este, al oeste con otro alambrado. Donde está entonces la Loma Santa?, digo también al mismo tiempo ¿No será que la Loma Santa es donde estamos asentados y el deber de nosotros es proteger esa Loma Santa, la verdad entonces, eso también pienso y algún momento dije que la Loma Santa es el lugar donde estamos, y somos como una fiera que está acribilladas, está herida y que, es por escapar de su verdugo, en algún

⁶ Según Guayocho, para Jesús y María los blancos eran una raza maldita.

momento la fiera tiene que pararse y tiene que atacar, entonces también relaciono esa situación, somos como fiera herida, que está acorralada y tenemos que atacar, tenemos que atacar para defendernos.”⁷.

Dicha afirmación sostiene que la “Loma Santa”, en la concepción de los antepasados mojeños, era un lugar “sin alambrados”, esto es sin límites de propiedad. Como indica Canedo, la Loma Santa era “un territorio ilimitado”, donde los indígenas podían realizar prácticas de caza, pesca y recolección, indispensables para su subsistencia.

La idea de la Loma Santa se fue convirtiendo en una utopía cercada, pues a causa de la expansión de la propiedad privada, llegó un momento en que los indígenas no encontraron otro lugar más dónde ir. Dentro de esta transformación de la concepción sobre el territorio – producto de cambios materiales y simbólicos muy palpables- es plausible afirmar que los habitantes del TIPNIS, hoy han inscrito su espacio dentro de la concepción contemporánea del territorio, según la cual “la Loma Santa es donde estamos asentados”.

Desde esta concepción más moderna, el TIPNIS sería una conquista de sus luchas, además, cierto, de un regalo de Dios. En palabras de la Vicepresidente del TIPNIS, Loyda Nuñez Moy:

“Tienen que agradecer a Dios y a sus padres ¿no? Y a los abuelos de ellos, ha sido una conquista tener ese territorio de donde nosotros venimos, ha sido con lucha, y hasta ahora estamos luchando para poder tenerlo, no ha sido regalo de ningún gobierno, de ninguna otra persona ¿no?, ha sido lucha de nuestros antepasados, de nuestros abuelos...”⁸.

La transformación en la concepción del territorio, identificada por Canedo en el sentido de que ésta es hoy una utopía cercada, involucra además una transición, desde una concepción milenarista – es Dios quien nos prometió y nos dio la Loma Santa- hacia una concepción más bien moderna: la Loma Santa es también resultado de sus luchas, de su sacrificada acción en este mundo; concepción que implica un proceso de desencantamiento del mundo (Weber, 2011), donde los

⁷ Entrevista a Pedro Nuni, 4/3/05, en Canedo 2011: 15

⁸ Entrevista a Loyda Nuñez Moy Vicepresidente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013

designios de Dios, otrora absolutos, ceden terreno ante la acción del hombre. El comunario mayor, Ascencio Moye, lo indica en estos términos: “nuestros ancestros han luchado por este territorio, así que yo me siento parte de ese Territorio porque no lo debo perder, así como ellos ... ellos lo han...lo han defendido, han marchado, han luchado por ese Territorio para conseguir la dignidad para los pueblos indígenas”.

En este sentido, la octava y la novena marcha contra la construcción de la carretera Villa Tunari-San Ignacio de Moxos vía corazón del TIPNIS, se inscribe dentro de una nueva concepción del mundo de que para preservar su territorio, los indígenas tienen que luchar. Pero además, sus propios métodos de lucha se inscriben, menos dentro de la lógica pre-moderna del motín (Hobsbawn, 2014), y más dentro de la lógica moderna de la marcha de protesta, del movimiento social.

No obstante, la perspectiva utópica de la tierra sin mal como un espacio de libertad, persiste entre los indígenas. ¿En qué consiste la utopía cercada de la Loma Santa hoy, particularmente en la región del TIPNIS? La ideología de la Loma Santa, en nuestro entender, transfigura en el plano de la representación religiosa, un conjunto de prácticas y relaciones sociales de producción, cuyo fundamento es la apropiación común de las condiciones objetivas de la producción.

Como veremos a continuación, lo peculiar de aquellas relaciones sociales es la práctica de la utopía comunista – ¿sería mejor decir del comunismo utópico?- cierto que asediada por la propiedad privada y el mercado capitalista, por los taladores de árboles, por los comerciantes de saurios y de joyas, por los colonizadores cocaleros y por los fantasmas de las empresas petroleras; pero no por ello el “comunismo primitivo” del cual hablaba el viejo Engels, deja allí de ser real. El acápite siguiente busca dilucidar los modos en que pervive el fantasma del comunismo en el TIPNIS, si por “fantasma” entendemos una particular concepción del mundo.

4. PROPIEDAD COMÚN Y TERRITORIO: LA CONCEPCIÓN DE LOS COMUNARIOS INDÍGENAS

Desde el punto de vista del enfoque adoptado por la presente investigación, “Propiedad significa ... originariamente comportamiento del sujeto que trabaja

(productor) (o que se reproduce) con las condiciones de su producción o reproducción como con algo *suyo*". Según la Vicepresidente del TIPNIS, Loyda Nuñez Moy, "lo que hay en el TIPNIS... los dueños son pues los pueblos indígenas, porque ellos lo han cuidado siempre, ellos son los dueños. No es una sola persona, es de todos los pueblos indígenas, de todos... de las tres etnias que viven en el TIPNIS, el yurakare, mojeño trinitario y Chiman".

Desde el punto de vista de María Luisa Moy Fabricano⁹, los indígenas son dueños de todo: "Somos dueños del oro, de la fauna, de todo lo que existe dentro del Territorio y Parque Nacional Isiboro Sécore... somos dueños de los árboles, de.. de las aves, todo... de las maras, de los árboles maderables, de la.. del río, de la tierra, y de... de todo lo que existe....de todo somos dueños". ¿Y del petróleo?, le preguntamos: "Bueno sí, eso, igual nos pertenece a nosotros" responde María Luisa.

Es una percepción compartida de los entrevistados de que el TIPNIS y lo que allí existe es de ellos. En palabras del comunario Rubén Puñe: "[Según] mi propio criterio le digo que los recursos siempre han sido de nosotros, y eso es por eso que luchamos, que sigan siendo de nosotros, de que... de que esta gente lo sepa aprovechar para su beneficio de ellos, no pa beneficio de los demás, hablo de los madereros, que sacan, que sólo se beneficia una persona, y no una comunidad. Que sea beneficio de todos, de ese sistema yo le hablo, de que se beneficien ellos mismos, que no se dejen comprar, y que entren madereros de fuera, pagan a una persona, y los demás nada, no se benefician nada"¹⁰.

La percepción de que los recursos que existen en el TIPNIS son de los indígenas, atañe también, desde el punto de vista de Rubén Puñe, a lo que se encuentra en el subsuelo: "Dice pues [la Constitución] que...dos metros [hacia abajo] es de uno, y lo demás, pa abajo, es el subsuelo, como usted dice, es del Estado ¿no? Pero desde lo que nosotros vemos, en realidad, y lo que nuestros padres nos enseñaron, de que el territorio y la tierra es de nosotros, y de que lo que hay en ella también es de nosotros".

⁹ Entrevista a María Luisa Moy Fabricano Comunaria de base, Trinidad septiembre 2013

¹⁰ Entrevista a Rubén Puñe Comunario de base, Trinidad septiembre 2013.

Desde el punto de vista de nuestros entrevistados, la categoría de territorio presupone la propiedad sobre el subsuelo. En palabras del corregidor Olivio Teco: “porque el subsuelo, es verdad que si hablamos de territorio, está hablando pues del subsuelo ¿no?, el Territorio...por eso entendemos que el subsuelo nos corresponde también”. Para Olivio Teco, como para la mayoría de los indígenas entrevistados, la categoría de territorio presupone la categoría de propiedad.

De modo más específico, la categoría de territorio, presupone la categoría de propiedad común. En palabras del Presidente de la Subcentral del TIPNIS, Fernando Vargas: “A ver... yo vuelvo a reiterar ¿no? Debo manifestar y lo sostengo ¿no? Que el derecho propietario en colectividad es más garantizable que una propiedad individual ¿no? Y no somos parte solamente de ahí de la comunidad de Paraíso. Somos parte y propietarios de toda la TCO, de los 1 millón 91 mil [km²] que tiene el TIPNIS”.

Se trata de una concepción de *propiedad* común, referida recurrentemente a través de definiciones como “es nuestro”, “somos los dueños”, no en términos genéricos – como por ejemplo “el gas es de todos los bolivianos”- sino en términos específicos de una concepción de propiedad común, indivisible. Así lo explica María Luisa:

“Bueno, yo diría que el Territorio, yo digo que es nuestro, pero no solamente de mi, [si no] de todos los que vivimos ahí, bueno eso no se podría vender, porque es de nosotros, de todos los que vivimos dentro de la comunidad, de los indígenas, si nosotros queremos vender, debemos decidir nosotros, los que vivimos dentro de ahí... entre toditos tenemos que decidir”¹¹.

En el TIPNIS los indígenas entrevistados piensan que el común es el dueño de lo que ahí existe. Cada uno de ellos es dueño en tanto es miembro de la comunidad. De ahí que la propiedad común defina su propia identidad social. En palabras de Olivio Teco, la definición misma de indígena implica vivir dentro de una entidad comunitaria; en tanto, en su criterio, los campesinos cocaleros, por ejemplo, no pueden ser definidos como indígenas, puesto que ellos son propietarios privados.

Fernando Vargas lo expresa de un modo similar: “La diferencia de un cocalero que es afiliado a un sindicato, si quieres vos lo vendes tu parte, ya te vas a otro lado, o puedes quedarte ahí... cambiar de sindicato, y vas y copas el espacio... así es su vivencia de los cocaleros”. Por su parte, Fernando Vargas indicaba que el gobierno, a diferencia de los indígenas, no tiene la vivencia de “lo colectivo”, el gobierno, “nos quiere hacer vivir en parcelitas, como a los cocaleros”.

De modo general, los criterios que hemos logrado escuchar, indican que el indígena no es un propietario privado, que quienes son propietarios, ya no son indígenas. Por ejemplo, según el Corregidor Olivio Teco, Evo Morales no es un indígena, puesto que es un campesino cocalero. “Desde la perspectiva de nuestros entrevistados, el que se vuelve propietario privado deja de ser indígena, “se ha pasado al otro bando”.

En un sentido equivalente lo define Loyda Nuñez Moy, al comparar la condición del ciudadano con el comunario indígena:

“Los pueblos indígenas no es nadie sin la tierra, y yo pienso que otra persona igual, otra persona que vive acá en la ciudad ¿no?, porque nosotros como pueblos indígenas siempre hemos vivido de la casa, de la pesca, de lo que se siembra ¿no?, de la naranja, de la fruta... de todo eso que hay ¿no? Por eso yo digo “nosotros como pueblos indígenas no somos nadie” porque nosotros no estamos acostumbrados a vivir este ambiente (se refiere a la ciudad de Trinidad), si usted va allá al TIPNIS usted sin plata, puede irse sin plata, igual se cría gallinas, se cría chanchos, se cría ganado, entonces...”¹¹.

Por tanto, su propio “ser”, quienes son, está definido en términos de la propiedad común sobre la tierra y el territorio. En tanto en las ciudades la posesión del dinero y de bienes privados define el ser de las personas, en el TIPNIS es la propiedad colectiva lo que define su ser *indígena*, su identidad social. En este sentido, Nuñez Moy describe uno de esos pocos trechos de autonomía en los que el fetiche mercancía no ha instaurado aún su hegemonía, donde todavía se puede ser alguien sin tener dinero.

¹¹ Entrevista a Loyda Nuñez Moy Vicepresidente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013

Así, los comunarios definen su propia identidad social y proyectan su propio destino, en tanto son comunarios del TIPNIS. Con lágrimas en los ojos, el comunario joven Rubén Puñe, nos decía lo que para él significaba el Territorio: “el Territorio para mí es...es lo único...lo único que uno [tiene] como... (Solloza) como viviente y sabe que le cuesta y pesa, pesa porque es lo único que uno puede dejarle a sus hijos... es lo más sagrado que uno tiene, porque es lo que le dio la vida a uno... es donde uno nació, es lo único que le dejaron sus padres, y es lo único que yo les voy a dejar a mis hijos”.

En resumen, Loyda y Rubén *son*, porque son comunarios del TIPNIS. Fuera de él “no son nadie”. El TIPNIS es “todo” y “lo único” que tienen. Es el lugar en el que sus ancestros les legaron un pasado, y desde donde hoy se proyectan para construirse un futuro; en síntesis, desde donde proyectan un sentido para sus vidas y para su descendencia.

En tanto en las sociedades capitalistas la propiedad privada se constituyó como un elemento clave del individualismo posesivo (Macpherson, 2005) y de la identidad social de los individuos modernos, en el TIPNIS el sentido de la propiedad común es inseparable de la identidad indígena un elemento ineludible de su propia identidad social.

A diferencia de las sociedades capitalistas donde la propiedad privada se reproduce socialmente a través de la sucesión hereditaria; el TIPNIS, un bien colectivo, es lo que Rubén, junto a otros comunarios, heredará a sus hijos; sucesión que se traduce en el derecho de membrecía al interior de la comunidad, y por tanto, de acceso a los bienes colectivos que existen en el TIPNIS.

Los comunarios reconocen aquellos lugares, para ellos sagrados, en los cuales fueron enterrados sus ancestros desde tiempos inmemoriales. Suelen describir lomas artificiales en los que se enterraban los cuerpos de gente antigua, y que fueron progresivamente socavados por los ríos, hasta el punto de dejar esqueletos al descubierto. Dichos lugares fueron descritos como sagrados. Algunos de nuestros entrevistados indicaban que tenían fragmentos de aquellos lugares, guardados en sus casas, como algo muy precioso. Emilio Nosa lo describe así:

“Totalmente yo digo sagrado, porque ahí vemos, en el lugar de San Bernardo, en el Sécore Bajo, y no solamente en la comunidad de San Bernardo, ahí están las tierras, las lomas artificiales, ahí han vivido nuestros antepasados que vivieron de muchos años, de miles de años, ahí están han dejado como semilla, como tierra sagrada porque ahí ellos se han refugiado, no sabemos de qué forma, pero ahí han descansado, y ahí están, de muestra de eso tenemos los hueso, esta la cerámica, hay muchas cosas que ver en estas lomas artificiales”¹²

A través de estas descripciones, nuestros entrevistados indican que el TIPNIS es “suyo” desde tiempos inmemoriales, que ahí fueron enterrados sus padres, sus ancestros y donde, probablemente, ellos también serán enterrados. “Ahora porque pues, ese Territorio, que tanto le ha costado a nuestros abuelos tenerlo... ellos lo mantuvieron, y ellos están enterrados allá ¿no? Y para que nosotros ahora, como nietos, como hijos, cuando eso está en peligro, ¿nosotros no hagamos nada?”

La alusión a los cuerpos enterrados en el TIPNIS, refuerza simbólicamente la idea de que éste es suyo, como si se tratara de una parte de su propio cuerpo o del cuerpo de sus ancestros, y que ellos ahí se quedarán para defenderlo. En efecto, según esta representación no solo que el TIPNIS es suyo, sino que también ellos están “en” el TIPNIS, sus cuerpos están allí. Esta percepción, confirma las observaciones antropológicas de Marx en el sentido de que en las formaciones de “tipo Asiático”:

“Propiedad no significa entonces originariamente sino el comportamiento del hombre con sus condiciones naturales de producción como con condiciones pertenecientes a él, suyas, presupuestas junto con su propia existencia; comportamiento con ellas como con presupuestos naturales de sí mismo, que, por así decirlo, solo constituyen la prolongación de su cuerpo. No se trata propiamente de un comportamiento respecto a sus condiciones de producción, sino que él existe doblemente: tanto subjetivamente en cuanto él mismo; como objetivamente en estas condiciones inorgánicas naturales de su

¹² Entrevista a Emilio Nosa, Presidente de la Subcentral Sécore, Trinidad septiembre 2013.

existencia. Las formas de estas *condiciones naturales de su producción* son dobles: 1) su existencia como miembro de una entidad comunitaria; en consecuencia la existencia de esta entidad comunitaria, que en su forma originaria es *organización tribal*, *organización tribal* modificada en mayor o menor grado. 2) el comportamiento con el *suelo* como con algo que es *suyo* por intermedio de la entidad comunitaria, como frente a una propiedad territorial colectiva, que, al mismo tiempo, es *posesión individual* para el individuo.

Su existencia subjetiva en cuanto tal está condicionada por esa condición, al igual que lo está por su comportamiento con la tierra como con su *laboratorium*.” (Marx, 1985; 452).

En el TIPNIS, la representación indígena sobre las generaciones que dejaron sus cuerpos en el territorio, refuerza simbólicamente la idea de que el TIPNIS es algo *suyo*, como si fuera “una prolongación de su cuerpo”: ellos *son* el TIPNIS. La *propiedad*, desde esta perspectiva, no es una ideología, tampoco una representación jurídica. Es, ante todo, una forma de *ser* en el mundo.

Los relatos descritos hasta aquí nos permiten colegir que las nociones de propiedad común y territorio, se hallan indisolublemente ligadas en la representación de los indígenas entrevistados; hallazgo que contradice el planteamiento de Canedo (2011: 151), en el sentido de que, por ejemplo, entre los mojeños la concepción del territorio no implica posesión del mismo, no al menos entre los entrevistados. Muy al contrario, territorio y propiedad común suelen ser referidos usualmente como sinónimos. La referencia al territorio, presupone para ellos la propiedad común.

La perspectiva cultural del territorio como la “casa grande” (Canedo 2011), debe entenderse desde la perspectiva de esta concepción de propiedad común del territorio. Como describe la “casa grande” el Presidente del TIPNIS Fernando Vargas:

“Para mí el territorio es un espacio donde nosotros podemos vivir libremente, sin que nadie nos esté molestando, donde nosotros... permanentemente practicamos nuestra cultura, nuestro idioma,

practicamos nuestras tradiciones, nos organizamos libremente, para nosotros es la casa, para nosotros es la casa grande que nos cobija y nos mantiene, y nos da muchas cosas, `porque no solamente ahí estamos viviendo, sino también nos proveemos de la alimentación, nos proveemos de la fruta, de los animales, de los peces, de muchas cosas ¿no?, entonces para nosotros es como la casa... es la casa grande de los pueblos indígenas, que vivimos ahí: chimanes, mojeños-trinitarios y yurakarés”¹³.

Es la casa grande *de* estos tres grupos indígenas. Vargas lo especifica más claramente al definir la casa grande, refiriéndose al título propietario de este territorio: “[es la casa grande] porque es la que encierra a todos, en una casa grande usted puede vivir con toda su familia, cada uno en su departamento, pero el techo es uno, entonces por eso digo que es la casa grande, porque es un solo título, que encierra a más de 64 comunidades, y a más de 10 mil habitantes que tenemos en el TIPNIS”. Desde esta perspectiva, el TIPNIS pertenece a esos casi 10 mil habitantes.

Ellos son dueños, pues son quienes viven ahí. El hecho de “vivir en la casa grande” es lo que legitima su condición de dueños del territorio. Un comunario joven lo define con bastante convicción: “yo digo nuestro, porque en sí todos los habitantes que vivimos ahí debemos de sentirnos seguros de que el territorio es nuestro... yo siempre voy a decir que el territorio es nuestro, porque nosotros vivimos ahí”. Es la vida en la casa grande lo que define la actitud hacia ella como la de un propietario comunitario. En palabras de la comunaria María Luisa Moy Fabricano, “Los dueños somos nosotros pues, los indígenas que vivimos dentro de la comunidad, del parque, del Territorio”.

A partir de la apropiación común de la tierra y del territorio, ha emergido una racionalidad económica, que los indígenas llaman “la vida en común”, que consiste en el aprovechamiento colectivo y sustentable de las condiciones objetivas de la producción. El relato que hace Fernando Vargas de la CIDOB, al describir el modo en que se comparten los productos de la caza, es bastante significativo en este sentido:

¹³ Entrevista a Fernando Vargas Presidente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013

“No se puede medir la economía comunitaria. Uno, porque en el día a día que te vas a pescar, vos no lo monetizás... Pones tu red, o sacas algo, unos 15, más de 30 o 40 kilos de pescado. Llegas a tu casa, viene el pariente, el vecino, empiezas vos a contribuir, a dar, “llévese para su cena... aquí está”, y no le estás diciendo en un registro, como a un tercero que se le ha vendido, “bueno ya, a ver, deme 3 kilos de pescado a ver, debe un plato roto”, anotando qué significa deuda ¿no?, porque cuando uno es empatronado, todo te dan al anote”¹⁴.

Con un ejemplo simple, Vargas nos permite identificar las diferencias en la distribución del producto, entre una “sociedad de clases” – cuando uno es empatronado- y una “sociedad sin clases”: la apropiación privada de las condiciones de reproducción de la vida versus la apropiación común. Dos modos distintos de producción de la vida social, de donde emergen modos de pensamiento también distintos: la racionalidad del homo economicus, egoísta y maximizador, en oposición a lo que podríamos llamar la “racionalidad comunista”.

Así, para el presidente de la Subcentral del TIPNIS, “el derecho propietario en colectividad, es más garantizable que una propiedad individual”. Lo afirma de modo taxativo y vehemente. En un sentido similar lo afirma Fernando Vargas de la CIDOB: “

“Habría que ver, decirle al gobierno, ¿en qué sentido los pueblos indígenas somos pobres? Puede que no tengamos moto, puede que no tengamos camioneta, puede que no tengamos un televisor, ¿a qué se llama pobre? Ahí vivimos dignamente, no tengo necesidad de comprar madera... la capacidad de tener una zonificación, de identificar los lugares potenciales de una actividad económica para los pueblos indígenas, hace que esto sea sostenible, la zonificación lo hace posible... y eso, como nosotros hemos llegado a entender que el Territorio es para nosotros y para otras generaciones futuras, no hay que mirarlo a corto plazo”¹⁵.

¹⁴ Entrevista a Fernando Vargas Presidente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013.

¹⁵ Entrevista a Fernando Vargas Presidente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013.

Ellos conciben como su ruina la acumulación privada, la parcelación de la tierra, la expropiación de los recursos; pues ello supone “la destrucción del territorio”. Allí donde el homo economicus ve racionalidad, ellos ven irracionalidad, destrucción, miseria. Por el contrario conciben al TIPNIS como una tierra de abundancia, “donde hay de todo”. Su defensa, su aprovechamiento racional, esto es “de acuerdo a las necesidades de cada uno”, implica la defensa de la propiedad común de los medios de producción en un sentido básicamente económico. Eso llamamos “comunismo en el TIPNIS”.

Lo que estos tienen, no lo acumulan, no lo guardan únicamente para sí, sino que lo comparten con “los vecinos”, “los parientes”, los que están porvenir, porque conciben que lo que hay en el TIPNIS es “de todos” - esto significa de Chimanes, mojeño-trinitarios y yurakarés.

La redistribución involucra un intercambio de dones que permite la satisfacción de las necesidades de quienes participan de dicha relación. “Somos felices así como vivimos”, me reiteraron en varias ocasiones. “No tenemos dinero, pero no nos falta nada”. “Nosotros vivimos muy libres, muy tranquilos, gozamos de la naturaleza, y siempre nosotros protegemos nuestro territorio, no, no hacemos chaco en gran cantidad, solo un poco. Es la forma de vivir de nosotros”, contaba Ascencio Moye. Es en este sentido que afirmamos que en el TIPNIS existen indígenas “comunistas”, no en el sentido político o ideológico que usualmente se le otorga a esta palabra, sino en un sentido más bien de práctica y de racionalidad económica.

5. LA DELIMITACIÓN SIMBÓLICA DE LA PROPIEDAD COMÚN

Los comunarios han ido construyendo su propiedad común, estableciendo límites contra la expansión de los propietarios privados. En palabras de Ascencio Moye: “muchos empresarios entran, se escogen un lugar más... más bueno, más bonito, más fructífero, entonces ellos se... ahí se instalan y se quedan para siempre, nadie los saca, y pues nosotros no queremos que en el territorio pase así”. Ha sido a través de una lucha contra los propietarios privados, grandes (hacendados, empresarios madereros, empresas transnacionales) y pequeños (campesinos cocaleros), que se ha ido delimitando la propiedad común del TIPNIS.

La historia de la familia del Presidente de la Subcentral del TIPNIS, Fernando Vargas, es en este sentido bastante ilustrativa. Trata de cómo los indígenas del TIPNIS, frente al avasallamiento de los grandes propietarios, optaron por convertir sus propiedades individuales en una propiedad común.

El padre de Fernando Vargas era de origen Yurakaré y su madre mojeño-trinitario. A través de muchas luchas de esta familia indígena, que supuso el asesinato de un sobrino de Fernando Vargas por un hacendado – presuntamente por venganza- la familia logró constituir un dominio de alrededor de 30 hectáreas de plantaciones de chocolate y varios hatos de ganado. Sin embargo, por años fueron víctimas de los asedios de hacendados vecinos, que buscaban expandir su propiedad a costa de la propiedad de los Vargas.

“No fue fácil tener ese predio, porque mucha gente vecinos por ejemplo, quisieron quitarle eso a mi padre, querían quitarle ¿no? Cuando ya vieron con plantaciones, cuando ya vieron que tenía ganado, cuando vieron que tenía los papeles al día, osea empezaron a atropellar ese derecho, o sea... para nosotros no fue fácil vivir en propiedad individual, o se aera continuamente peleando con otros vecinos de estancia, al lado”¹⁶.

Viéndose disminuidos para preservar su propiedad individual, frente al avasallamiento de hacendados vecinos, es que los Vargas optaron por convertir su propiedad individual en una propiedad común, fundando una escuela en dicho espacio. La idea básica era que, al convertirse en propiedad común, “los parientes” procedentes de otros lugares, ocuparían esas 30 hectáreas, poniendo límite a la expansión de las haciendas.

Según Fernando, su padre estaba feliz, pues la tierra que costó sangre a su familia no pasaría a manos de un hacendado. “Entonces él se sentía, por ejemplo, que si venían otros parientes yurakarés, otros parientes mojeño-trinitarios, el se sentía de que lo que hizo no lo hizo únicamente para él, que lo que luchó y defendió ese pedazo de tierra, no lo defendió únicamente para él, sino que él se sentía feliz, que también sea... que otros pudieran venir a vivir ahí tranquilos, esos fueron sus pensamientos, esas fueron sus ideas...”.

¹⁶ Entrevista a Fernando Vargas Presidente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013

La historia descrita por Fernando Vargas retrata anecdóticamente como se ha construido la propiedad común en el TIPNIS, abriéndose camino en medio de los cercos y de los alambrados levantados por los propietarios privados. La construcción del territorio fue un proceso de construcción social de la realidad, que se fue definiendo en la interacción entre los comunarios y los hacendados, los madereros y los cocaleros.

Hacia fines los 80, el cerco a la “Loma Santa”, fue un antecedente fundamental de la marcha por el territorio y la dignidad.

“empiezan a invadir al territorio, a nuestro territorio, al TIPNIS, por la zona Sur, estamos hablando del área de colonización, con cultivos de coca, con pozas de maceración, con utilizaciones de dinamitas en los ríos, para pescar en los remansos. Una llamada de atención. Una llamada de atención y de reflexión para nosotros “¿qué esta pasando en nuestro territorio? Estamos invadidos. Primera cosa. Por el lado Oeste de la zona, estamos hablando del TIPNIS, otra zona de colonización desde el lado de San Borja. Desde el lado de Yucumo, maderera. Saqueo de madera por toda la región, bosque de Chimanes y llegando hasta el propio TIPNIS, al área protegida. ¿Qué está pasando con nosotros? ¿Quién esta permitiendo eso? ¿Cómo es que es parque nacional?... Por el lado central, desde acá, desde el lado norte ya, por parte del mismo Estado, dotaciones de tierras de pastoreo, ganadería, ganaderos, entonces ¿qué esta pasando? ¿qué va pasar con nosotros cuando fronteras límites de ganaderías, límites de concesiones ya van quedando?... este van abarcando hasta los límites de nuestras comunidades”¹⁷.

El ingreso al TIPNIS de cocaleros, empresarios madereros, hacendados, activó un proceso de movilización por la defensa del TIPNIS, la conocida marcha por el Teritorio y la Dignidad, cuyo origen puede identificarse en el histórico proceso de expansión de la propiedad privada, en detrimento de las entidades comunitarias; o sea, de acumulación originaria de capital. A través de estas luchas, se fue delimitando las márgenes del TIPNIS. Como describe el Presidente de la Subcentral Sécure, Emilio Nosa:

¹⁷ Entrevista a Marcial Fabricano Ex Dirigente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013.

“- L.O. Por qué se demandó la TCO?

Emilio Nosa. Se vio totalmente la necesidad, porque se nos venían por encima los ganaderos, los empresarios madereros, por eso fue que ya se vio la necesidad de hacer una demanda para que se pueda consolidar y se pueda titular, para que esos lugares sean respetados, de muchas personas extrañas, que nunca vivieron en esos lugares, y que se estaban llevando, como se dice, los recursos naturales, no solamente la madera, no solamente el campo de pastoreo, sino que ahí se llevó mucho... ehmmm, por decir lo que es el cuero de lagarto, de tigre, de gato, de chanco, de todo....

[otros buscaban] seguir la colonización, seguir acaparando tierras, otro es el cultivo de la hoja de coca...”¹⁸.

La marcha de inicios de los 90 por el Territorio y la Dignidad, es el momento más álgido de un proceso de movilización social por la defensa y la consolidación de la propiedad común, frente al avasallamiento de las clases propietarias. Así también lo manifiesta el Corregidor Olivio Teco:

“más o menos lo vi, los nacionales decían, ellos eran lo que explotaban los recursos, allí en el Sécore, vivía yo en Puerto San Lorenzo aquella vez, bajaban con mara, de la carretera, donde había bastante mara y ellos eran los que vendían, lo que... los nacionales, entonces por eso esa fue la visión cuando vimos nosotros, como pueblos...mis padres al menos empezaron ya a movilizarse, a organizarse, ya... empezó ya la demanda en la marcha indígena, para consolidar... controlar más que todo el territorio, las comunidades, así fue esa situación”¹⁹.

La demanda de Territorio en los 90, era claramente en términos de propiedad común: “eso era lo que nosotros decíamos por Territorio, no como en calidad de concesión, como nos lo proponían primeramente, sino de propiedad, titulares de ese territorio...”²⁰.

¹⁸ Entrevista a Emilio Nosa Presidente de la Subcentral Sécore, Trinidad septiembre 2013

¹⁹ Entrevista a Oliverio Teco Corregidor “Loma Santa”, Trinidad septiembre 2013

²⁰ Entrevista a Marcial Fabricano Ex Dirigente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013.

Lo que usualmente se olvida, es que esta demanda de territorio, además de la autodeterminación frente al Estado, constituía una táctica de lucha contra las clases propietarias de ganaderos, terratenientes, empresarios madereros y campesinos coccaleros; y que, en sus fundamentos, la demanda de Territorio, en sus planteamientos básicos, quería decir propiedad colectiva de la tierra y de los recursos naturales.

Esto es clave, pues a través de sus luchas los indígenas han ido definiendo las fronteras que definen material y simbólicamente el territorio indígena. Hoy en día, los límites del TIPNIS concluyen allí donde empiezan las “cercas”. De hecho, los alambrados a los cuales hace referencia metafóricamente la utopía contemporánea de la Loma Santa lo confirma: son los cercos que delimitan propiedades privadas. Esto es, “nuestro territorio” se acaba allí donde termina la propiedad común y comienza la propiedad privada. Así terminó estableciéndose la propiedad colectiva del TIPNIS, a través de límites físicos y simbólicos, apropiados y reconocidos por los dirigentes indígenas. Como indica el Presidente de la CIDOB Fernando Vargas:

“Nosotros los pueblos indígenas hemos identificado nuestras áreas por zonificación, por zonificar, por espacio, lugares sagrados, lugares de aprovechamiento... para la agricultura, lugares de turismo y los lugares de pesca. Entonces es, cuando lo solicitamos es... nuestras áreas para que justamente puedan tener ehmmm... alcance para las próximas generaciones”²¹.

Existen “mapas mentales” a través de los cuales los comunarios se representan “su espacio”, así como límites físicos por ellos delimitados que están claramente establecidos. De hecho, por ejemplo el polígono 7 que se halla en el Sur del TIPNIS, se demarcó inicialmente a través de una línea roja. Así describe el Corregidor Olivio Teco esta experiencia: “estuve en la zona colonizada, con los campesinos coccaleros, estuve sobre el tema de la línea roja... al pasar por la línea, los puntos, íbamos recorriendo, ellos participaban porque nosotros, como pueblos indígenas solicitamos que nos acompañen y que vean los límites, donde era la línea roja...”.

²¹ Entrevista a Fernando Vargas Presidente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013.

Se trataba de la delimitación de las fronteras físicas y simbólicas donde terminaba la propiedad común, y comenzaba la zona de colonización; por tanto, el principio y el fin de dos modos de organización de la vida social.

El comunario Rubén Puñe lo describía en los siguientes términos, al referirse a la situación de los indígenas que se hallan en la frontera del Polígono 7, que colinda con los colonizadores cocaleros:

“Yo le decía que en la zona alta, cerca del polígono siete, hay comunidades que están queriendo parcelar su territorio, están dejando que parte de CONISUR entre más pa adentro, y como acá se le ha dicho: “¿qué podemos hacer si los mismos... los mismos compañeros no quieren estar acá con nosotros? ¿Qué más podemos hacer si ellos no quieren su tierra y su territorio? Si lo dividen y lo parcelan, allá ellos, pero allá, no más en la zona alta, jamás vamos a dejar que ingresen para abajo, como decir acá a la zona central al Sécure, y parte del Isiboro”²².

Según la descripción de Rubén Puñe, aquellos que están vendiendo su territorio, “se están pasando al otro lado”. “Tal vez ellos tendrán, estarán bien ahora, pero sus hijos no sabemos”. Los límites de propiedad, según la descripción de Puñe, constituyen entonces “bandos opuestos” y opciones políticas distintas.

De modo concomitante a las parcelaciones de tierras para la producción de la coca, se van configurando intereses distintos, y principios diferentes de agregación de los grupos (Boltanski 1983). Esta tendencia, va más allá de las presiones en el polígono 7. Es una de las formas en que el capitalismo va modificando la entidad comunitaria, a sus comunarios, a sus intereses. En palabras del Presidente de la CIDOB Adolfo Chavez: “las exigencias incluso dado por el gobierno, que tienes que tener una empresita en forma, como la tienen las demás, y ese conocimiento es de los, es occidental, no podés renunciar a eso, tienes que adecuarte para ser un pequeño empresario, un mediano empresario, eso es lo que lo veo así, y que lo estamos aplicando, lo estamos viviendo, estamos avanzando, no aceleradamente, pero gradualmente”²³.

²² Entrevista a Rubén Puñe Comunario de base, Trinidad septiembre 2013.

²³ Entrevista a Adolfo Chavez Presidente de la CIDOB, Trinidad septiembre 2013

Volviendo al Polígono 7. Conforme los comunarios en las fronteras del polígono 7 se convierten en cocaleros, las autoridades originarias pierden terreno frente a las organizaciones de colonizadores. El territorio, entonces, sufre una progresiva modificación. Los “alambrados” estrechan aún más la Loma Santa, en tanto los comunarios tienden a convertirse en pequeños propietarios. Sus prácticas y su propia visión del mundo se van modificando.

6. PROCESO DE TRABAJO, PROPIEDAD COLECTIVA Y POSESIÓN INDIVIDUAL

Partiendo del enfoque asumido por la presente investigación, en el sentido de que la propiedad no es una “propiedad” per se del objeto, sino un proceso activo de “apropiación”; las entrevistas dan cuenta de este proceso práctico. Como indica Loyda Nuñez Moy, Vicepresidente del TIPNIS:

“Si usted va allá al TIPNIS usted sin plata, puede irse sin plata, igual se cría gallinas, se cría chanchos, se cría ganado, entonces... de la gallina los huevos salen, la carne, de la vaca la leche, el queso, bueno la carne también, entonces... eso hace de que nosotros siempre nos manifestamos que allá es nuestro mercado, nuestra tienda, de todo, porque allá lo tenemos todo, sin tener un centavo, si tenemos nuestro chaco allá vamos y tenemos yuca, el maíz, el plátano, entonces no necesitamos plata para ir a traer”²⁴.

Loyda Nuñez Moy, como otros comunarios, se “apropia del TIPNIS”, su “mercado”, su “tienda”, a través de la crianza de animales y la plantación de tubérculos, maíz y frutas. Así produce carne, leche, queso, huevos, en fin, en sus palabras “todo” lo que necesita. Se trata de un proceso activo de creación de objetos que satisfacen sus necesidades; es decir, que terminan formando parte de ella. A través del trabajo, el TIPNIS deviene “suyo”, como de otros comunarios.

En nuestras entrevistas, recurrentemente los indígenas definen al TIPNIS como su mercado, su tienda. Si queremos comer carne, cazamos siervos, si queremos miel, recolectamos miel, si queremos yuka, ahí se planta yuka, si queremos construir casa, ahí está la mara.

²⁴ Entrevista a Loyda Nuñez Moy Vicepresidente del TIPNIS, Trinidad septiembre 2013

A través del trabajo, de la crianza de animales, de la plantación, de la caza, de la pesca, de la recolección, de la construcción, en resumen del acto de (re) producir sus condiciones de vida, los indígenas se “apropian” del TIPNIS, y éste deviene propiedad de los indígenas. Como indica Loyda Nuñez Moy: “[los jóvenes] ahí tienen el mercado, tienen... de ahí se saca para hacer la casa ¿no?, lo que es la madera, los chuchíos, la hoja de motacú que es para hacer la casa. Allá no se necesitan las tejas Duralit. Y es más fresquito, porque es todo natural”. Ahí “tienen” los elementos para construir sus casas.

Pero eso deviene “de uno” cuando se tala el árbol, se cortan los chuchíos o las hojas de motacú. Si bien en el relato de Loyda, el orden causal de los factores es el inverso²⁵ -es porque el TIPNIS es de ellos que en él se proveen de los productos que éste les brinda-sin embargo, se trata de un proceso práctico y subjetivo de la apropiación del objeto. De modo ulterior, el TIPNIS se les presenta como una realidad objetivada, la “casa grande”, el “territorio”, que les provee “de todo”. La delimitación simbólica del territorio y su apropiación colectiva, devinieron del acto de trabajar, del proceso de trabajo. Como indica Emilio Nosa:

“lo que yo considero que, todo lo que es... los recursos naturales son este... somos dueños como derecho propietario, porque a partir desde que se da el título ehmmm... es dueño una comunidad, puede como se dice utilizar los recursos, sin ningún inconveniente, sin pedir permiso a otras comunidades, porque en los encuentros de corregidores siempre se han puesto de acuerdo qué tipo de actividades se ha hecho en las comunidades, entonces nunca ha habido como se dice una actividad para terminar las especies que existen en el lugar, siempre ha habido trabajo, ha sido trabajo comunal, y ha sido trabajo para las propias comunidades, por eso se sienten dueños las comunidades, en el caso de mi comunidad siempre hemos sacado, como se dice, hacer algunos usos de algunos recursos, y nunca hemos tenido problemas”²⁶.

²⁵ María Luisa Moy Fabricano lo dice en un sentido objetivado similar: “Somos dueños del oro, de la fauna, de todo lo que existe dentro del Territorio y Parque Nacional Isiboro Sécore... somos dueños de los árboles, de.. de las aves, todo... de las maras, de los árboles maderables, de la.. del río, de la tierra, y de... de todo lo que existe...de todo somos dueños”, no se refiere únicamente a una “propiedad objetiva”, sino también a un proceso práctico de apropiación, un ejercicio.

²⁶ Entrevista a Emilio Nosa Presidente de la Subcentral Sécore, Trinidad septiembre 2013.

En palabras de Emilio Nosa, los comunarios se sienten dueños de lo que existe en el TIPNIS, porque “siempre ha habido trabajo, siempre ha sido trabajo comunal” en beneficio de las propias comunidades, por eso los comunarios “se sienten dueños” de lo que existe en el TIPNIS. De las palabras de Emilio Nosa podemos colegir que los comunarios “se apropiaron” del territorio través del trabajo comunal realizado en el TIPNIS. El proceso material y simbólico de construcción del territorio, desde esta perspectiva, es incomprensible al margen del proceso de trabajo, que a su vez supone la apropiación de las condiciones que proporciona la naturaleza para producir.

El trabajo común es, entonces, uno de los fundamentos de la apropiación colectiva de las condiciones de producción y de la propiedad colectiva de la tierra. Esto atañe a los animales, a los árboles, al agua, a la tierra, en síntesis, a las condiciones generales de producción y de vida.

En cuanto a las condiciones inmediatas de producción, se aplica eso que Marx identificaba en las comunidades de tipo asiático: “Solo existe *propiedad colectiva* y únicamente *posesión privada* (forma específicamente oriental)”. En efecto, en tanto se concibe que el TIPNIS es “de todos”, los frutos del trabajo que se realizan en los “chacos” habilitados por la unidad familiar, corresponden a los productores inmediatos. En palabras de Emilio Nosa:

“Como dueño, por decir, como persona, como familia, yo he trabajado, como persona, como familia, no he tenido problemas, en caso, por decir, de la cacería de ese tiempo, de cueros de lagarto, siempre sacamos, por lo menos unos 10, 20, 15, nunca hemos hecho una cacería indiscriminada ¿no?, siempre ha habido un trabajo de sostenibilidad, entonces por eso es que me siento dueño”²⁷.

La propiedad colectiva se efectiviza a través de la posesión familiar e individual de las condiciones objetivas de la producción, del trabajo doméstico. Entre otras actividades, don Emilio devino dueño, después de que se apropió del territorio a través de la cacería de saurios: “por eso es que me siento dueño”. No se trata de una propiedad individual, sino de posesión privada en el marco

²⁷ Entrevista a Emilio Nosa Presidente de la Subcentral Sécure, Trinidad septiembre 2013.

de una propiedad colectiva. En palabras de la comunaria María Luisa Moya Fabricano: “si tengo casa, eso es mío...pero la tierra es de toditos”. Nuestra conversación con María Luisa clarifica más esta faceta de la entidad comunitaria:

“L.O. Ustedes ¿tienen chaco?

María Luisa. Si, nosotros... mi padre tiene chaco, tiene dos hectáreas de chocolate, mi papá, y eso es de nosotros, de mi papá.

L.O. ¿Esa tierra es de tu papá?

María Luisa. Esa tierra no es de mi papá, es del TIPNIS.

L.O. ¿Pero donde está el chocolate, esas dos hectáreas, de quien son?

María Luisa. Es de mi papá.

L.O. ¿Las dos hectáreas?

María Luisa. Es de mi papá, la tierra donde está el chocolate, es de... la tierra que es del chocolate, eso es de nosotros, eso pertenece igual al TIPNIS.

L.O. Tu papa ¿puede vender esas dos hectáreas?

María Luisa. No, no puede vender, eso es de nosotros.

L.O. Ya, y el chocolate ¿de quién es?

María Luisa. Es de mi papá.”²⁸

La tierra, por tanto, es de modo efectivo, propiedad del TIPNIS. Por esta misma razón María Luisa percibe esta tierra como suya y de los suyos, aunque también reconoce que es propiedad del TIPNIS. Posesión privada en el marco de una propiedad colectiva. El relato del Corregidor Olivio Teco, así también lo evidencia:

²⁸ Entrevista a María Luisa Moya Fabricano Comunaria de Base, Trinidad septiembre 2013

“como vemos, en cada comunidad ya no tienen parcelas, eso es colectivo, entonces, la persona que vive en una comunidad ve lo más conveniente. Puede hacer su chaquito, puede meterse más allá, más acá, entonces no hay quien le diga “esto es mío”. El que ve que ahí está libre, trabaja, porque en el Territorio, en el parque no solo son buenas tierras, la mayoría, la mayor parte da, según en cada región., y son filones nomás donde se puede trabajar, pero ninguno, nadie lo mezquina, porque reconocen que es colectivo, y ahora en Gundonovia quisieron ir a otra comunidad, como dijeron Oromomo, Alto Sécure lo que es, yo puedo ir a vivir allá, puedo hacer mi chaco también, entonces es rotatorio, si tengo mi familia acá en el Isiboro, en San Miguelito, allá si tengo bueno, puedo ir a visitar y si quiero hago mi chaco, nadie me va a decir nada... por eso digo que el territorio es colectivo”²⁹.

En resumen, el basamento de la entidad comunitaria del TIPNIS, es la propiedad común y la posesión familiar del territorio; ambas generadas en el mismo proceso de trabajo. Es esto básicamente lo que hemos denominado la sociedad comunista del TIPNIS, en el sentido que Engels le dio a dicho concepto al referirse al “comunismo primitivo”.

CONCLUSIONES

Hemos partido de un enfoque teórico según el cual, “*Propiedad* no significa entonces originariamente sino el comportamiento del hombre con sus condiciones naturales de producción como con condiciones pertenecientes a él, suyas, *presupuestas* junto con su *propia existencia*” (Marx 1985: 452).

Desde esta perspectiva, las entrevistas permiten poner en evidencia que, según el punto de vista de los indígenas entrevistados, el TIPNIS es “suyo”: la tierra, la flora, la fauna, los ríos, los recursos del subsuelo, en resumen, el territorio es suyo.

El TIPNIS es ese lugar sin mal que Dios les prometió y que conquistaron a través de sus luchas. Es la tierra que les legaron sus ancestros y que ellos

²⁹ Entrevista a Oliverio Teco Corregidor “Loma Santa”, Trinidad septiembre 2013.

legarán a sus hijos. Es el lugar donde ellos fueron enterrados y donde, con mucha probabilidad, ellos también serán enterrados. Ellos *son* el TIPNIS.

Desde este punto de vista, la cuestión de la propiedad, más que una ideología, o una cuestión legal, es básicamente una cuestión de *ser* en el mundo. Nuestros entrevistados *son* en tanto son comunarios del TIPNIS: “Sin el territorio no somos nadie”.

La condición de existencia de esta identidad social es la propiedad colectiva de las condiciones objetivas de la producción: “Todos somos los dueños”. En efecto, nuestros entrevistados *son*, pues producen sus vidas colectivamente en el TIPNIS. Es a través del trabajo que se apropian de la tierra, de los árboles, de los animales, en síntesis del territorio. Así es como *son*, práctica y subjetivamente, indígenas.

En oposición al individualismo posesivo, criterio según el cual cada uno se ocupa sólo de lo suyo como propiedad individual, los indígenas del TIPNIS han ido construyendo su territorio, en lucha contra el gobierno, contra los pequeños y los grandes propietarios. Pero su oposición no es, al menos originariamente, de tipo ideológica o política. Por eso, quizás sea más preciso hablar de un *sentido práctico comunista*, antes que un *espíritu*. En efecto, entre los dirigentes pueden encontrarse individuos que han militado en distintas tiendas políticas, incluso de derechas. Sin embargo, de modo práctico, el sentido de “lo común” orienta poderosamente sus acciones.

Luchan contra la propiedad privada, no porque hayan aprendido a hacerlo en alguna organización política marxista o se hayan interiorizado aprendiéndolo en un manual socialista. Muchos de nuestros entrevistados ni siquiera saben cuál es el significado del socialismo, del comunismo. No obstante, entienden muy bien que sus “enemigos”, son los empresarios madereros, los comerciantes de saurios, los terratenientes, los hacendados, las empresas transnacionales y los campesinos cocaleros; no porque aprendieron a través de un proceso de adoctrinamiento político-ideológico que la propiedad privada es la madre de sus desgracias, sino que lo han vivido, lo han experimentado así, han aprehendido que los dueños destruyen la vida en común, la propiedad colectiva, el territorio. Desde este ángulo, los indígenas del TIPNIS son comunistas, no desde un punto de vista ideológico-político, sino que es su sentido práctico.

Sin embargo, parafraseando al viejo Engels, se trata de un “comunismo utópico”, pues los comunistas del TIPNIS se imaginan que pueden vivir dentro de su “tierra prometida”, cercados por propietarios privados y por el gobierno, que los asechan por distintos flancos. Creen que el respecto a la consulta previa impedirá que las empresas transnacionales destruyan su territorio, que la defensa de la figura legal de las áreas protegidas, frenará las pretensiones de las petroleras y del gobierno de Evo Morales.

Dichos mecanismos podrán quizás ralentizar el proceso, no obstante, el gobierno ya está ingresando dentro de las áreas protegidas, y, desde hace décadas, los pequeños y los grandes patrones, a pesar de los mecanismo legales existentes, han ido tendiendo un “cerco de muerte” al TIPNIS, estrechando los límites de la utopía, pero también de la vida en común.

Lista de entrevistados citados

- Fernando Vargas Presidente del TIPNIS.
- Oliverio Teco Corregidor “Loma Santa”.
- Ascencio Moye Comunario mayor.
- Emilio Nosa Presidente de la Subcentral Sécure .
- Loyda Nuñez Moy Vicepresidente del TIPNIS.
- María Luisa Moy Fabricano comunaria de base.
- Rubén Puñe Comunario de Base.
- Marcial Fabricano Ex Dirigente del TIPNIS.
- Adolfo Chavez Presidente de la CIDOB.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

APG. Itika Guasu - Asamblea del Pueblo Guaraní Itika Guasu - CEARDES - CERDET, “Impactos Ambientales, Sociales y Culturales de REPSOL YPF en Territorios Indígenas de Bolivia Monitoreo Indígena Independiente - Asamblea del Pueblo Guaraní APG Itika Guasu”, CEADDESC, 2006.

Arteaga R., (2005). “Huacareta: Tierra, territorio y libertad”, Fundación TIERRA.

Bourdieu P. (2000). “Contrafuegos” Anagrama, Barcelona.

Canedo G. (2011). “La Loma Santa: una utopía cercada” Ibis Derechos, Educación y Desarrollo, Plural Editores.

CEADDESC, (2008). “Atlas de Contratos Petroleros en Tierras Comunitarias de Origen y Municipios de Bolivia”.

CEDIB, (2011). “Bosques: Cambian las normas y el discurso, pero no el dominio de las empresas madereras”, Boletín OBIE Año 1 No 12, marzo 2011.

CEDIB, (2008). “Conflictos ambientales generados por REPSOL YPF en Bolivia”, Petropress No 9, Abril 2008.

CESU-UMSS - CENDA, (2005). “Territorios Indígenas y empresas petroleras”, Paz S. (Coordinadora).

Colque G., (2009). “La territorialización de las Autonomías Indígenas”, Fundación TIERRA.

Fundación TIERRA, “Derechos de las Naciones y Pueblos Indígena Originario Campesinos”, sin año disponible, disponible en http://ftierra.org/index.php?option=com_docman&task=doc_download&gid=1185&Itemid=65

Fundación TIERRA, (2010). “Informe 2009: Reformando Territorios; reforma agraria, control territorial y gobiernos indígenas en Bolivia”.

Fundación TIERRA, (2011). “Informe 2010 Territorios Indígenas Originarios Campesinos en Bolivia: entre la Loma Santa y la Pachamama”.

- Hobsbawn, Eric, (2014). “Rebeldes Primitivos”, Barcelona, Critica.
- Macpherson, C.B., (2005). “La teoría del individualismo posesivo: de Hobbes a Locke”, Madrid, Trota.
- Marx, Karl, (1985). “Grundrisse, Elementos fundamentales para la crítica de la economía política” México: Siglo Veintiuno.
- Marx, Karl, (1986). “El Capital”, Tomo I, Vol. 3. México: Siglo Veintiuno, 14 Edición.
- Marx, Karl y Engels, Friedrich, (2004). “Manifiesto comunista”, Barcelona, Akal.
- Nueva Constitución Política del Estado, 2009
- Orellana L., (2012). “Regulación y acumulación de capital en el sector de hidrocarburos (1998-2011)” Instituto de Estudios Sociales y Económicos IESE.
- Ormachea Saavedra E., (2008). “¿Revolución agraria o consolidación de la vía terrateniente?”. El gobierno del MAS y la política de tierras”, CEDLA, junio 2008.
- Sartre, Jean Paul, (2004). “Crítica de la razón dialéctica (T.I.)”, Buenos Aires, Losada.
- Scott, James C., (2003). “Los dominados y el arte de la resistencia”, Tafalla, Txalaparta.
- Weber M., (2011) “La ética protestante y el espíritu del capitalismo”, Fondo de cultura económica, México.

EFFECTO DEL GÉNERO Y DE VARIABLES SOCIO-DEMOGRÁFICAS Y ACADÉMICAS SOBRE LAS EVALUACIONES ESTUDIANTILES DEL SERVICIO DE CLASES

Carlos Eduardo Valdivieso Taborga¹

Oscar Álvaro Valdivieso Taborga²

Roberto Valdivieso Castellón³

RESUMEN

El propósito de este artículo ha sido probar si existe un efecto de género (de estudiantes y docentes) sobre las evaluaciones del servicio de clases percibido por los estudiantes (calidad de servicio global y ponderada, satisfacción estudiantil, valor percibido e intenciones de comportamiento de postclase) y sobre la percepción de la equidad del servicio, usando 15 variables de control (sociodemográficas y académicas), mediante la regresión lineal múltiple jerárquica, por pasos sucesivos. En la medición de los constructos de evaluación del servicio de clases se utilizaron baterías diseñadas con alta validez y fiabilidad.

Los resultados del estudio muestran que no existe ningún sesgo de género sobre las evaluaciones del servicio de clases y la equidad del servicio. La equidad del servicio es un determinante poderoso en la evaluación del servicio de clases, además de la exigencia, experiencia y carga horaria del docente, el semestre que cursa el estudiante y su puntaje GPA, el número de estudiantes, el desempeño del curso y la complejidad de la materia.

Palabras clave: Sesgo de género, equidad del servicio, calidad de servicio de clases, constructos de evaluación del servicio de clases.

INTRODUCCIÓN

Se ha prestado poca atención a la determinación de si el sexo (del empleado y el cliente) genera sesgos en las evaluaciones del desempeño de un servicio (Ndubisi y Madu, 2009), aun cuando debería existir interés, ya que los puestos de trabajo están ocupados por ambos sexos, con diferencias en el otorgamiento del servicio: los varones son funcionales y enfocados al servicio al cliente; las mujeres son emocionales y se centran en la interacción del servicio (Mathies y Burford, 2011). Además, la mayoría de los estudios se han enfocado en trabajos de dominación masculina (Thomas y Ganster, 1995).

Se han realizado algunas investigaciones de sesgo de género e influencia de variables sociodemográficas en las evaluaciones del servicio (Kassim y Bojei, 2002; Webster, 1989; Fischer *et al.*, 1997b; Spathis *et al.*, 2004). Snipes *et al.* (2006) han estudiado estos temas en la Educación Superior, concluyendo que existe un sesgo de género en las evaluaciones de los estudiantes del servicio de los docentes, a favor de los hombres; éste disminuye cuando se considera la equidad del servicio; y existe diferencia en la percepción de la equidad del servicio entre los estudiantes identificándose un sesgo de “clemencia” masculino. Sin embargo, el estudio de Snipes *et al.* (2006) usó solamente 4 variables de control (edad, GPA del estudiante, experiencia del instructor y la complejidad de la clase) para probar sus hipótesis, mediante la regresión múltiple jerárquica por pasos sucesivos, dejando abierta la interrogante de si se confirmarían los resultados incluyendo otras variables de control más influyentes sobre la calidad de servicio de clases.

Pretendiendo continuar la investigación de Snipes *et al.* (2006), el objetivo de este estudio fue el de comprobar si el género (de estudiantes y docentes), incluyendo como factores de control, variables sociodemográficas y académicas (7 variables para estudiantes y 8 para docentes), influyen en las evaluaciones del servicio de clases (calidad de servicio global y ponderada, satisfacción estudiantil, valor percibido e intenciones de comportamiento de postclase) y en la percepción de la equidad del servicio.

Se eligió como escenario a la Educación Superior por varias razones: 1) el sesgo de no respuesta es mínimo; 2) permite emparejar las respuestas de los

docentes con sus alumnos; 3) los estudiantes otorgan una evaluación más precisa de la calidad del docente por la cantidad y el alcance de sus experiencias con ellos (Hsu y Chiu, 2009), y 4) es necesaria más investigación de la existencia de sesgos de género para lograr conclusiones genéricas.

2. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Percepciones de la calidad de servicio

En 1988, se desarrolló la escala SERVQUAL para medir la calidad del servicio mediante la percepción de la “brecha” entre las expectativas del cliente y sus percepciones del servicio recibido (Parasuraman *et al.*, 1985; 1988), la cual ha sido empíricamente probada, aceptada y utilizada (Babakus y Boller, 1992; Carman, 1990).

La investigación en la calidad del servicio se ha enfocado actualmente en estudiar aspectos que influyen en la satisfacción de los clientes (Bitner, 1992; Kotler, 1973; Shostack, 1977; Bellou, 2010; Gruber *et al.*, 2010). Un estudio examinó las conexiones entre las expectativas sobre el servicio percibido y el género de las personas (Fischer *et al.*, 1997a), concluyendo que los varones en ambientes dominados por mujeres (aeróbicos) y las mujeres en ambientes dominados por hombres (ferreterías) se sienten intimidados por su entorno y están insatisfechos con el servicio. Esto sugiere que existe un estereotipo de género en las profesiones dominadas por un género (Basow, 2000; Mackie *et al.*, 1996). El estudio de Snipes *et al.* (2006) ha investigado si los prejuicios de género existen sobre las evaluaciones de los clientes del desempeño de los empleados en la Educación Superior.

2.2. Percepciones de la imparcialidad o equidad del servicio

La relación entre la calidad del servicio, la satisfacción y las intenciones de comportamiento es explicada por Rust y Oliver (1994), y sugieren que la calidad es sólo un aspecto a tomar en cuenta en la satisfacción del cliente, ya que otro es la equidad percibida.

Se ha observado que la equidad percibida predice la satisfacción del resultado, la remuneración o la de promoción (Bowen *et al.*, 1999; Sweeney y

McFarlin, 1997; Bellou, 2010), y que si se garantiza un trato justo, los empleados son más propensos a ser leales (Tang y Sarsfield-Baldwin, 1996).

2.3. Género del empleado y puntuaciones de la calidad del servicio

Se ha encontrado la existencia de un sesgo en las valoraciones del cliente basado en el género del empleado, denominado “sesgo de evaluación a favor de los hombres”, el cual conduce a que las mujeres sean evaluadas con menor desempeño (Nieva y Gutek, 1980; Cline *et al.*, 1977; Huber *et al.*, 1987; Snipes *et al.*, 2006).

Empleados, hombres y mujeres, son entrenados para proveer servicios similarmente, tal que el rol de trabajo prevalezca sobre las diferencias de género (Babin y Boles, 1998). A pesar de ello, se ha encontrado un sesgo de evaluación en favor de los varones en la contratación y las evaluaciones de desempeño en los cargos de gestión, científicos y semicalificados (Nieva y Gutek, 1980).

Un estudio investigó las evaluaciones a solicitantes masculinos y femeninos para posiciones orientadas a ambos géneros (Snipes *et al.*, 1998), encontrando que existen estereotipos de roles sexuales y prejuicios de género en la contratación y el rendimiento desfavorables para las mujeres, como también lo señalan McKinney y Miles (2009). Otro estudio encontró que los docentes fueron calificados más altamente que las docentes en su expresividad en el aula, independiente de la forma en que el material era presentado (Arbuckle y Williams, 2003).

2.4. Género del cliente y puntuaciones de la calidad del servicio

Se ha encontrado que el sexo del cliente (“evaluador”) puede afectar las puntuaciones de desempeño de los empleados. Un estudio demostró que los evaluadores mujeres, dan mayor puntuación de rendimiento que sus homólogos masculinos (Henderson, 1984). Sin embargo, se encontró que esto es verdad sólo en los casos en que el desempeño del empleado fue bajo (Huber, 1989).

2.5. Género del cliente y las percepciones de equidad

Las investigaciones sobre las diferencias de género en la percepción de la equidad han producido resultados contradictorios. Algunos estudios sugieren

que la importancia relativa que los hombres y las mujeres otorgan a la equidad es más fuerte entre las mujeres (Sweeney y McFarlin, 1997; Bellou, 2010); por el contrario, otros, no han encontrado diferencias significativas (Witt y Nye, 1992).

2.6. Efectos de interacción entre el cliente (“evaluador”) y el empleado (“evaluado”)

Se ha estudiado un efecto de interacción en donde los evaluadores masculinos evalúan a los hombres de manera más alta, y los femeninos evalúan a las mujeres de forma superior, encontrándose que los varones y mujeres evaluadores favorecen a los solicitantes cuyo sexo corresponde a la orientación del trabajo (Rosen y Jerdee, 1973). Otro estudio encontró que en las funciones de orientación masculina, la competencia de las mujeres y el éxito de su carrera fueron subvalorados con relación a la de los hombres (Heilman *et al.*, 1989). También se ha encontrado estereotipos presentes en las ocupaciones tradicionalmente dominadas por un sexo (Mackie *et al.*, 1996).

Por otro lado, algunas investigaciones han demostrado que el efecto de estas interacciones de género trabajadores/clientes carece de significación estadística (Amin, 1994; Arbuckle y Williams, 2003; Basow, 2000; Das y Das, 2001).

2.7. El estudio de Snipes et al. (2006)

Snipes *et al.* (2006) condujeron un estudio para comprobar el sesgo de género en las evaluaciones de los estudiantes de la calidad de servicio de clases y el efecto en la equidad.

Identificaron 4 variables de control: edad y GPA del estudiante, experiencia del instructor, y la complejidad de la clase. Para medir la equidad percibida, diseñaron la declaración, “este instructor fue un evaluador justo”, en una escala Likert de 7 puntos (con 1: “muy en desacuerdo” y 7: “muy de acuerdo”). Modificaron la escala SERVQUAL para adaptarse al contexto de su estudio, con 27 ítems, en una escala Likert de 7 puntos (donde 1: “mucho peor de lo esperado” a 7: “mucho mejor de lo esperado”).

Los resultados de su estudio fueron: 1) existe un sesgo de género en las evaluaciones de los estudiantes del servicio de los docentes, a favor de los hombres; 2) el sesgo de género disminuye cuando se considera la equidad del servicio; 3) la percepción de la equidad explica una porción significativa de la varianza en las evaluaciones de la calidad del servicio; y 4) existe diferencia en la percepción de la equidad del servicio entre los estudiantes identificándose un sesgo de “clemencia” masculino.

3. METODOLOGÍA Y RECOPIACIÓN DE DATOS

3.1. Método y logística

La población estuvo constituida por 1145 alumnos de pregrado en la Universidad Privada Boliviana (Cochabamba-Bolivia), en el primer semestre del 2011. Se realizó un muestreo de oportunidad, utilizando la logística para la evaluación del desempeño docente, que consiste en aprovechar que los alumnos y docentes están pasando clases y suministrarles el cuestionario, los últimos días antes que culmine una materia.

Se distribuyeron 39 encuestas entre los docentes, los cuales tenían en sus respectivas clases a 595 estudiantes, codificadas para que coincida con la respuesta del alumno, conteniendo preguntas de percepciones de las evaluaciones del servicio de clases y una clasificación de la equidad.

3.2. Estadísticos de la muestra

Los estadísticos muestrales (Tablas 1, 2 y 3) muestran la representatividad, diversidad de los encuestados y adecuación al patrón poblacional.

Tabla1
Conformidad de la muestra de estudiantes al patrón poblacional

Característica	Género [%]		Facultad [%]	
	Masculino	Femenino	Ingenierías	Empresariales
Población	56	44	51	49
Muestra	48,7	51,3	47,6	52,4

Tabla 2
Características de los estudiantes de la muestra

Estado civil [%]		Edad promedio	Porcentaje promedio de beca	Semestre promedio de estudios	Puntaje GPA
Soltero	Casado				
99,7	0,3	19,61	28,86	3,96	78,10

Tabla 3
Características de los docentes de la muestra

Estado civil [%]		Género [%]		Edad promedio	Experiencia (años)	Experiencia UPB (años)	Carga diaria de clases (h)	Estudiantes por clase
Soltero	Casado	Masculino	Femenino					
17,82	82,18	90,08	9,92	43,89	15,71	8,28	2,67	24

3.3. Técnica para el análisis de datos: regresión múltiple jerárquica por pasos sucesivos

La técnica estadística elegida para el análisis de datos fue el de la regresión múltiple jerárquica por pasos sucesivos.

La técnica de la regresión lineal múltiple es bien conocida. La diferencia con la regresión jerárquica de pasos sucesivos radica en que el investigador no formula el modelo para su correspondiente contrastación empírica, sino que un programa informático realiza la selección automática de las variables explicativas que deben figurar en el modelo. Este procedimiento es aconsejable cuando el investigador no dispone de un modelo a priori y además las variables explicativas son muy numerosas para predecir el comportamiento de la variable endógena (Uriel y Aldás, 2005).

3.4. Medidas de percepción de evaluación de constructos del servicio de clases, variables sociodemográficas y académicas

3.4.1. Percepción de la calidad del servicio de clases

La calidad de servicio de clases fue medida mediante una escala diseñada exclusivamente para el servicio de clases en la UPB (Ver Tabla 4) y una medida unidimensional global (Ver Tabla 5). La escala tenía 13 ítems con tres

dimensiones (tangibles, seguridad y resultado), medidos en una escala de 7 puntos tipo Likert, que iba de 1: “mucho peor de lo esperado”, a 7: “mucho mejor de lo esperado”.

Tabla 4
Puntajes de los ítems de la calidad de servicio de clases (CSP)

Dimensión	Calidad de servicio	
	Media	Desviación
A. Tangibles	$\alpha = 0,651$	
1. La modernidad y condiciones técnicas del equipo del aula son adecuadas para el desarrollo de la clase (data show, computadora y accesorios, retroproyectora, video, TV, etc.)	4,21	1,331
3. Las condiciones y elementos del aula son adecuados y funcionales para la docencia (pupitres, pizarrón, cortinas, enchufes, marcadores, borrador, etc.)	4,49	1,422
B. Seguridad	$\alpha = 0,909$	
18. El docente fomenta y respeta la expresión y participación de los estudiantes	5,44	1,235
20. El docente es consistentemente cortés y respetuoso conmigo	5,70	1,295
21. El docente mantiene un trato y respeto igualitario	5,56	1,371
23. El docente promueve la comunicación docentealumno	5,19	1,388
24. El docente me da atención individualizada y personalizada	4,93	1,360
25. El docente es muy paciente y tolerante para explicar la materia	5,35	1,381
C. Resultado	$\alpha = 0,866$	
35. El grado de destrezas adquiridas (cognitivas, actitudinales, volitivas y comportamentales) en la clase fue alto	5,28	1,252
36. El docente impartió la materia con un grado de complejidad adecuado	5,22	1,275
38. Los objetivos, la cobertura y profundidad de los temas han sido alcanzadas	5,29	1,168
39. Adquirí competencias profesionales (conceptuales, técnicas, humanas y competitivas) que puedo aplicar para resolver problemas y tomar mejores decisiones	5,25	1,227
40. La clase estuvo orientada al éxito, ya que se incrementaron mis capacidades de liderazgo y emprendedoras	5,10	1,399

La batería para medir la calidad de servicio de clases posee una estructura dimensional adecuada (se realizó un Análisis Factorial Exploratorio-AFE con el método de componentes principales y rotación varimax y un Análisis Factorial Confirmatorio-AFC con el método de mínimos cuadrados no ponderados) obteniéndose una fiabilidad global ponderada de 0,992. Por otro lado fue probada su validez convergente, discriminante y predictiva. Esta escala se denomina calidad de servicio ponderada (CSP), ya que las diferentes dimensiones afectan de forma distinta al constructo.

3.4.2. Constructos relacionados a la calidad de servicio de clases

También se diseñaron medidas globales para constructos relacionados a la calidad de servicio de clases, como el valor percibido, la satisfacción estudiantil y las intenciones de comportamiento de postclase (Ver Tabla 5). Todos ellos fueron medidos mediante una escala de 7 puntos tipo Likert que iba desde 1: “totalmente en desacuerdo” a 7: “totalmente de acuerdo”, presentando cada una de ellas alta fiabilidad.

Tabla 5
Fiabilidad de instrumentos para medir los constructos de evaluación del servicio de clases

Ítem	Constructo	Puntaje	
		Media	Desviación
A. Calidad de servicio global (CSG)		$\alpha = 0,944$	
CSG1	El docente prestó un excelente servicio de clases global	5,34	1,271
CSG2	El docente impartió un servicio de clases de muy alta calidad	5,41	1,262
CSG3	El docente otorgó un alto estándar de servicio de clases	5,40	1,216
CSG4	El docente entregó un servicio de clases superior en todos los sentidos	5,17	1,384
B. Valor percibido (VAL)		$\alpha = 0,906$	
VAL1	La enseñanza que recibí del docente ha sido muy valiosa y útil	5,55	1,376
VAL2	El producto que recibí en esta clase vale más de lo que pagué	4,56	1,528
VAL3	Valió la pena dedicar mi tiempo a esta clase, por el conocimiento que obtuve	5,36	1,436
VAL4	Valió la pena gastar mi energía y esfuerzo en esta clase, porque fue una clase de calidad	5,33	1,431
C. Satisfacción (SAT)		$\alpha = 0,965$	
SAT1	Estoy satisfecho de haber pasado clases con el docente	5,54	1,445
SAT2	Mi elección de pasar clases con el docente fue sabia	5,51	1,399
SAT3	Creo que hice lo correcto al cursar esta materia con el docente	5,50	1,437
SAT4	Creo que mi experiencia con este docente ha sido agradable	5,55	1,445
D. Intenciones de comportamiento de postclase (IC)		$\alpha = 0,954$	
IC1	Asistiría a otro curso (materia) impartido por el mismo docente	5,41	1,694
IC2	Recomendaría y animaría a mis compañeros a pasar clases con el docente	5,37	1,664
IC3	Diré cosas positivas acerca del docente a mis compañeros	5,49	1,498
IC4	Si fuera una autoridad académica, premiaría al docente por su desempeño	5,13	1,537
IC6	Permanecería en esta universidad hasta concluir mis estudios, si todos los docentes otorgaran el servicio de calidad que recibí en la clase	5,32	1,641

3.4.3. Percepción de la equidad

Para medir el nivel de equidad percibida del servicio (EQUIDAD), se les pidió a los estudiantes que respondieran a la declaración, “las evaluaciones fueron calificadas por el docente de manera justa”, en una escala Likert de 7 puntos (con 1: “mucho peor de lo esperado” y 7: “mucho mejor de lo esperado”).

3.4.4. Género del docente y el estudiante

El género del docente (GENERO_D) fue incluido en el cuestionario de docentes y codificado como una variable “ficticia” (con 0 = sexo masculino y 1 = femenino). El género del estudiante (GENERO_A) se incluyó en el cuestionario de los estudiantes con la misma codificación.

Para obtener el efecto de interacción entre el género del docente y del alumno (INTEGENEROS), se codificó la relación “docente femenino-alumno femenino” con el valor de 1, y para cualquier otra combinación se dio el valor de 0.

3.4.5. Variables de control

En el análisis se incluyeron algunas variables de control, elegidas en base a una revisión de la Literatura educativa y el juicio de expertos, a fin de conseguir dos objetivos: 1) eliminar errores sistemáticos fuera del control del investigador que pueden sesgar los resultados, y 2) contabilizar las diferencias en las respuestas debido a características de los encuestados.

Una revisión de la Literatura sobre evaluaciones de los estudiantes indicó varias variables contaminantes posibles (Snipes *et al.*, 2006): GPA del estudiante (Kennedy, 1975), edad del estudiante, la experiencia del docente (Reynierse y Harker, 1991), y la complejidad de la clase (Andaleeb y Basu, 1994; Marsh, 1987).

Sin embargo, la consulta de expertos dio como resultado la inclusión de las siguientes, además de las anteriores, previamente codificadas:

1) Para los alumnos:

- Edad del estudiante, en años (EDAD_A).
- Porcentaje de beca que tiene el estudiante (BECA_A).
- Carrera elegida por el alumno (CARRERA_A): FIA (Carreras de la Facultad de Ingenierías) o CE (Carreras de la Facultad de Ciencias Empresariales), donde la codificación como variable ficticia fue: FIA = 0, CE = 1.
- Semestre que está cursando el alumno (SEM_A).

- Puntaje GPA del alumno (Puntaje promedio ponderado de toda la carrera) (GPA_A).
- Complejidad de la materia percibida por el estudiante (COMPLE_A), medida mediante una escala de Likert de 7 puntos (Desde 1: “muy simple” a 7: “muy compleja”).
- Conocimiento previo de la materia percibido por el estudiante (CONOC_A), medido mediante una escala Likert de 7 puntos (Desde 1: “no sé nada” a 7: “sé muy bien” la materia).
- Exigencia del docente de la materia percibida por el estudiante (EXIG_A), medida mediante una escala de Likert de 7 puntos (Desde 1: “nada exigente” a 7: “muy exigente”).

2) Para los docentes:

- Edad del docente, en años (EDAD_D).
- Estado civil del docente (ESTADOCIVIL_D), codificado como una variable “ficticia” (con 0: casado y 1: soltero).
- Experiencia en la docencia, en años (EXPDOC_D).
- Experiencia como docente en la universidad, en años (EXPU_D).
- Carga diaria de clases del docente en el módulo, en horas (CARGAH_D).
- Número de estudiantes de la materia que está siendo evaluada (NUMEST).
- Desempeño general del curso que está siendo evaluado, percibido por el docente (DESEMP_D), medido mediante una escala Likert de 7 puntos (Desde 1: “pésimo” a 7: “excelente”).

4. RESULTADOS DEL ESTUDIO

Este estudio ha pretendido analizar los siguientes temas: el efecto del sexo y de variables sociodemográficas y académicas sobre constructos de evaluación del servicio de clases y sobre la equidad del servicio; y el efecto de la equidad del servicio sobre los constructos de evaluación del servicio y viceversa.

Se ha utilizado la técnica de la regresión lineal múltiple jerárquica, con el método de pasos sucesivos, la cual plantea la selección automática de las

variables que entran en el modelo. Esta técnica permite incluir variables en varios bloques, para lograr que las variables analizadas no estén influidas por otras variables de control (Uriel y Aldás, 2005).

4.1 Efecto del sexo, variables sociodemográficas y académicas sobre la calidad de servicio global de clases

Los resultados de la regresión múltiple jerárquica de pasos sucesivos, se muestra en la Tabla 6.

Tabla 6
Regresión múltiple de la calidad de servicio global (CSG)

Bloque	Variables	Coefficientes tipificados Beta	t	Sig.
Bloque 1	(Constante)		10,804	0,000
	EXIG_A	0,218	5,499	0,000
	SEM_A	-0,301	-6,450	0,000
	NUMEST	-0,190	-4,116	0,000
	GPA_A	-0,151	-3,763	0,000
	EXPDOC_D	-0,123	-3,150	0,002
	COMPLE_D	0,103	2,515	0,012
	CARGAH_D	0,100	2,466	0,014
Bloque 2	GENERO_A	0,058	1,476	0,140
	GENERO_D	0,012	0,292	0,770
	INTEGENEROS	0,024	0,568	0,570

Se puede observar que de las 15 variables independientes, sólo 7 son significativas y han sido retenidas como variables de control (bloque 1).

A continuación se introdujeron el género de los docentes, el género de los estudiantes, y el término de interacción como segundo grupo (bloque 2). Dentro de cada uno de estos dos conjuntos, las variables individuales se introdujeron de acuerdo al criterio de selección por pasos sucesivos.

Como ninguna de las variables de género quedó retenida en el bloque 2, se puede concluir que la calidad de servicio global de clases no se ve afectada por el género de los docentes, estudiantes o el efecto de interacción.

4.2. Efecto del sexo, variables sociodemográficas y académicas sobre los constructos de evaluación del servicio de clases

Se realizó el mismo procedimiento para los demás constructos que sirven para evaluar el servicio de clases: calidad de servicio ponderado (CSP), valor percibido (VAL), satisfacción estudiantil (SAT) y las intenciones de comportamiento de post clase (IC). En la Tabla 7, se muestran las principales variables influyentes utilizando un enfoque comparativo.

Tabla 7
Resultados comparativos de la regresión lineal múltiple de la evaluación del servicio de clases

Bloque	Variables	Betas				
		CSP	CSG	VAL	SAT	IC
Bloque 1	SEM_A	-0,334***	-0,301***	-0,288***	-0,258***	-0,241***
	EXIG_A	0,209***	0,218***	0,274***	0,162***	0,177***
	EXPDOC_D	-0,162***	-0,123***	-0,277***	-0,223***	-0,223***
	GPA_A	-0,177***	-0,151***		-0,139***	-0,185***
	CARGAH_D	0,137***	0,100**	0,128***	0,120***	0,137***
	NUMEST	-0,131***	-0,190***	-0,155***	-0,132***	-0,154***
	DESE_MP_D	0,097**			0,092**	0,103**
	COMPLE_D		0,103**	0,122***	0,092**	0,097**
	BECA_A			-0,114***		
	EDAD_D			0,166**		
ESTADOCIVIL_D			-0,083**			
Bloque 2	-	-	-	-	-	-

Nota: significativo al nivel ** p<0,05; ***p<0,01.

Se puede apreciar que prácticamente en todos los constructos de evaluación del servicio con excepción del valor percibido, los factores influyentes son el semestre que cursa el estudiante, la percepción de la exigencia de la materia, los años de experiencia del docente, el GPA del estudiante, la carga horaria diaria de clases y el número de estudiantes en la clase. Con respecto a las variables de desempeño del curso y la complejidad de la materia percibida por el docente, son menos significativas en la satisfacción y las intenciones de comportamiento de post clase, y en la calidad de servicio global y ponderado no están presentes las dos en cada constructo, sino en sólo una de ellas. Ninguna variable sociodemográfica afecta a estos constructos. El valor percibido

presenta otras características en comparación a los demás constructos: el GPA y el desempeño no influyen, pero si el porcentaje de beca del estudiante, la edad del docente y su estado civil.

Ninguna de las variables de género ha sido retenida en el bloque 2, indicando que no afectan a ningún constructo de evaluación del servicio de clases.

En la Tabla 8 se muestran algunas características e índices para validar la técnica de regresión utilizada para este análisis.

Tabla 8
Comparación de la significancia de las variables de género y pruebas de idoneidad

Características	CSP	CSG	VAL	SAT	IC
R ² del Bloque 1	0,181	0,141	0,180	0,136	0,147
Cambio en R ²	0,001	0,003	0,002	0,001	0,001
F del Bloque 1	18,564	13,808	14,241	11,527	12,652
Cambio en F	0,335	0,744	0,366	0,192	0,178
Durbin Watson	1,973	1,950	1,918	2,012	2,044
Tolerancia mínima	0,689	0,671	0,252	0,654	0,654
FIV Máxima	1,451	1,491	3,961	1,529	1,529
Nota: Ningún cambio en R ² o cambio en F es significativo. Todos los estadísticos F del bloque 1 son significativos a p<0,01					

Se comprobó que las variables de género no afectan a ninguno de los constructos de evaluación del servicio de clases, ya que el cambio en R² entre el modelo del bloque 1 y el 2 o el cambio en el estadístico F del ANOVA, no son significativos.

Por otro lado, se comprobó (estadístico de Durbin Watson) que no existe dependencia de los residuos y ninguna variable presenta multicolinealidad, ya que la tolerancia mínima no es cercana a 0 y la FIV (factor de inflación de la varianza) máxima no sobrepasa de 10 (Uriel y Aldás, 2005).

4.3. Efecto del género, variables sociodemográficas y académicas sobre la equidad del servicio

En la Tabla 9 se muestran las variables de control (primer bloque) y de género (segundo bloque) que han sido retenidas como significativas en la regresión.

Tabla 9
Regresión múltiple de la equidad del servicio

Bloque	Variables	Coefficientes tipificados Beta	t	Sig.
Bloque 1	(Constante)		8,166	0,000
	SEM_A	-0,273	-6,031	0,000
	EXPDOC_D	-0,219	-5,606	0,000
	DESEMP_D	0,158	3,906	0,000
	GPA_A	-0,147	-3,654	0,000
	CARGAH_D	0,144	3,599	0,000
	NUMEST	-0,144	-3,146	0,002
	EXIG_A	0,090	2,232	0,026
Bloque 2	-	-	-	-

En el primer bloque ninguna variable sociodemográfica ha quedado retenida, siendo las variables académicas las que influyen en la equidad del servicio. En el bloque 2, ninguna variable de género ha quedado retenida, indicando que no influyen en la equidad del servicio.

Se observa que la complejidad de la materia percibida por el docente ha sido excluida, en comparación de haber sido retenida en las regresiones de los cuatro constructos anteriormente investigados.

4.4. Efecto de la equidad sobre los constructos de evaluación del servicio

Para comprobar si la equidad influye en los constructos de evaluación del servicio, y si su inclusión influye en las variables de género, se introdujo la variable de equidad (EQUIDAD) como variable de control en el bloque 1 de la regresión. La Tabla 10 muestra un análisis comparativo para todos los constructos de la investigación.

En primer lugar se observa que la equidad del servicio explica un porcentaje importante de la variabilidad de los constructos investigados, desplazando a las demás variables de control y tornándolas no significativas. Es así que para la calidad de servicio ponderada, sólo la exigencia del docente de la materia, el semestre del alumno y su GPA son variables influyentes, en comparación a las variables influyentes de la regresión sin tomar en cuenta la equidad del servicio (además de las mencionadas, estaban la experiencia docente, carga horaria, número de estudiantes de la clase y el desempeño general del curso).

En segundo lugar, el efecto de la equidad ha producido que las variables de control significativas varíen en cada constructo sustancialmente. Por ejemplo en la satisfacción son la exigencia del docente y su experiencia, y en las intenciones de comportamiento se incluyen además de esas dos variables el semestre del estudiante, la carrera y su porcentaje de beca.

Por último, la inclusión de la equidad al modelo no cambia el hecho de que las variables de género no tienen efecto alguno sobre los constructos investigados. Más bien, la equidad del servicio debilita aún más el efecto del género sobre los constructos de evaluación del servicio de clases.

Tabla 10
Resultados comparativos de la regresión múltiple introduciendo la variable de equidad del servicio (EQUIDAD)

Bloque	Variables	Betas				
		CSP	CSG	VAL	SAT	IC
Bloque 1	EQUIDAD	0,579***	0,490***	0,369***	0,516***	0,483***
	EXIG_A	0,148***	0,205***	0,265***	0,128***	0,136***
	SEM_A	-0,158 ***	-0,124***	-0,137***		-0,091**
	GPA_A	-0,084**	-0,076**			
	NUMEST		-0,122***	-0,104**		
	EXPDOG_D				-0,106***	-0,136***
	CARRERA_A					-0,139***
	BECA_A					-0,091***
Bloque 2	-	-	-	-	-	-

Nota: significativo al nivel ** p<0,05; ***p<0,01.

4.5. Efecto de los constructos de evaluación del servicio sobre la equidad del servicio de clases

Para investigar si existe algún efecto de cada uno de los constructos de evaluación del servicio de clases sobre la equidad del servicio, se incluyeron cada uno de éstos constructos como variables de control en la regresión. En la Tabla 11 se muestran los datos comparativos de estas regresiones.

Tabla 11
Efecto de los constructos de evaluación del servicio sobre la equidad del servicio de clases

Bloque	Variables	Betas (Constructos añadidos)				
		CSP	CSG	VAL	SAT	IC
Bloque 1	CSP	0,602***				
	CSG		0,480***			
	VAL			0,378***		
	SAT				0,510***	
	IC					0,495***
	SEM_A		-0,120***	-0,123***		
	EXPDOC_D		-0,172***		-0,092***	
	GPA_A		-0,071**	-0,107***		
	EDAD_D			-0,164***		-0,095***
	ESTADOCIVIL_D			0,081**		
	CARRERA_A				0,122***	0,134***
EXPU_D	-0,149***					
Bloque 2	CARGAH_D	0,096***	0,086**			
	DESEMP_D	0,082**	0,143***	0,161***	0,112***	0,109***
Bloque 2	-	-	-	-	-	-

Nota: significativo al nivel ** p<0,05; ***p<0,01

La equidad cuando se incluye la calidad de servicio ponderada es influida por la experiencia del docente, su carga horaria diaria de clases y su percepción del desempeño general del curso.

Cuando se incluye a la calidad de servicio global, la equidad está influida además de la carga horaria y el desempeño del curso, por la experiencia docente, el semestre que cursa el alumno y su puntaje GPA. Cuando se incluye al valor, es influyente el semestre que cursa el alumno, su puntaje GPA, el desempeño general del curso, la edad y estado civil del docente. Si se incluye la satisfacción, influyen sobre la equidad el desempeño general del curso, la experiencia docente y la carrera del estudiante. Por último si se incluye las intenciones de comportamiento, la equidad está influida por la carrera del estudiante, el desempeño del curso y la edad del docente.

En ningún caso, las variables de género tienen efecto sobre la percepción de equidad del servicio.

5. CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Se ha constatado que ninguna variable de género afecta a los constructos de evaluación del servicio de clases o a la equidad del servicio. Comparando estos resultados a los encontrados en el estudio de Snipes *et al.*(2006), existe diferencia, que se debe a que además de incluir las variables de control del estudio de Snipes *et al.*(2006) (GPA del estudiante, edad del estudiante, experiencia del docente, y complejidad de la clase), se han incluido muchas otras (las que han resultado significativas son: exigencia del docente, semestre del estudiante, carga horaria diaria del docente, número de estudiantes en la clase y desempeño general del curso), las cuales han debilitado superlativamente los efectos de las variables de género.

La influencia de las variables de control incluidas como significativas varía dependiendo del constructo de evaluación del servicio estudiado. En general, las que afectan más a la calidad de servicio, satisfacción e intenciones de comportamiento, y a la equidad del servicio, son: el semestre del alumno, la exigencia del docente, la experiencia del docente, el puntaje GPA del alumno, la carga horaria docente, el número de estudiantes en la clase, el desempeño general del curso y la complejidad de la materia. Las que influyen en el valor percibido, además de las anteriores (excluyendo al puntaje GPA y el desempeño) son el porcentaje de beca del alumno, la edad y el estado civil de docente. Esta diferencia puede deberse a que en la percepción del valor se incluye una percepción de la imagen que proyecta el docente.

Un resultado interesante es que la inclusión de la equidad del servicio de clases disminuye el efecto de las variables de control sobre todos los constructos investigados, pero también magnifica las diferencias de significancia de las variables de control en cada constructo. En general, desaparecen los efectos de la carga horaria docente, desempeño del curso y complejidad de la materia, quedando como las más significativas la exigencia del docente y el semestre que cursa el alumno. Por otro lado, por ejemplo, en las intenciones de comportamiento aparecen otras variables que la afectan, como la carrera del estudiante y el porcentaje de beca que tiene el alumno.

Si se incluyen en la equidad a los diferentes constructos de evaluación del servicio de clases como variables de control, se observa también un efecto

debilitador con respecto a la influencia de las variables de control, y la magnificación de la diferencia en las variables que la afectan, dependiendo del constructo incluido. Por ejemplo, si se incluye la calidad de servicio ponderada, las variables que influyen a la equidad sólo son la experiencia docente, su carga horaria y el desempeño general del curso, eliminando el efecto que tenían el semestre del estudiante, su puntaje GPA, la exigencia del docente y el número de estudiantes. Por otro lado, si se incluye las intenciones de comportamiento, las variables influyentes son distintas: la edad del docente, la carrera del alumno y el desempeño general del curso.

Por último, es interesante comentar los resultados de los signos de los valores betas de la regresión de las variables de control:

- Signos negativos: semestre, experiencia docente, GPA, número de estudiantes, beca, edad del docente.
- Signos positivos: exigencia, carga horaria, desempeño, complejidad.

En cuanto a los signos negativos, es lógico suponer que estudiantes en semestres superiores o con más alto puntaje GPA, sean más exigentes en su evaluación del servicio de clases, y que si en la clase hay un número elevado de estudiantes, esto afecte negativamente a la evaluación del servicio. Sin embargo, no es lógico que un docente con mayor experiencia o mayor edad, tenga evaluaciones más bajas que uno con menos experiencia o menos edad. Este fenómeno se puede deber a que la imagen del docente afecta a las percepciones del estudiante en su evaluación del servicio de clases. Por otro lado, tampoco es lógico que el alumno que tiene mayor porcentaje de beca evalúe de manera más severa el servicio de clases. Esto se puede deber a que en la universidad investigada la otorgación de becas constituye un premio a la excelencia, y los estudiantes excelentes son más severos en su evaluación.

En cuanto a los signos positivos, parece normal que a mayor exigencia del docente, mayor desempeño general del curso y mayor complejidad de la materia, exista una evaluación superior del servicio de clases. Sin embargo, llama la atención que a mayor carga de clases diaria del docente, se de una mejor evaluación del servicio de clases. Esto se puede deber a que los docentes a tiempo completo de la universidad investigada (que tienen una carga diaria de 4 horas de clases, en comparación a docentes tiempos horarios que sólo

tienen 2 horas) tienen una mejor evaluación que los docentes tiempos horarios, debido a su dedicación exclusiva.

6. IMPLICACIONES EN LA GESTIÓN

Un hecho que se ha confirmado en la investigación es la gran influencia de la equidad del servicio sobre las evaluaciones de calidad. En ese sentido, las universidades deben realizar mejoras significativas para que sus servicios de clases sean lo más justos, equitativos e imparciales posibles, ya que esto afecta de manera sustancial a los constructos de evaluación del servicio de clases, y además debilita o elimina la influencia de variables académicas sobre estas evaluaciones (sobre todo las de género), tornándolas más genéricas y robustas.

Cuando se realicen evaluaciones del servicio de clases se deberá tomar en cuenta además de la equidad, la estandarización de la exigencia de cada docente en las distintas asignaturas y el análisis del número óptimo de estudiantes que deberían estar inscritos en una clase, a fin de obtener un desempeño general del curso adecuado. También se deberá mantener una carga horaria diaria del docente para la impartición de clases acorde con la exigencia de esta tarea, y realizar programas de motivación a los docentes de tiempo parcial, para elevar su desempeño general. Por último, también se deberán cuidar aspectos de la imagen de docentes con amplia experiencia, para que se logre intenciones de post clase positivas en los alumnos.

LIMITACIONES E INVESTIGACIÓN FUTURA

La investigación llevada a cabo carece de validez externa, ya que los resultados no se pueden generalizar debido a su limitado campo de acción. Para lograr esta validez se deberán conducir investigaciones en varias universidades. Se ha constatado que al incluir variables sociodemográficas y académicas como variables de control, el efecto de género no es significativo en las evaluaciones de la calidad de una clase. En ese sentido, se debería investigar con mayor profundidad la inclusión de otras que puedan afectar en mayor medida.

Por último, es necesario estudiar la influencia de variables sociodemográficas y académicas sobre las evaluaciones del servicio de clases con un carácter longitudinal.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amin, M.E. (1994). "Gender as a discriminating factor in the evaluation of teaching", *Assessment and Evaluation in Higher Education*, 19, 135-43.
- Andaleeb, S.S. y Basu, A.K. (1994). "Technical complexity and consumer knowledge as moderators of service quality evaluation in the automobile service industry", *Journal of Retailing*, 70 (4), 367-81.
- Arbuckle, J. y Williams, B.D. (2003). "Students' perceptions of expressiveness: age and gender effects on teacher evaluation", *Sex Roles*, 49 (9/10), 507-16.
- Babakus, E. y Boller, G.W. (1992). "An empirical assessment of the SERVQUAL scale", *Journal of Business Research*, 24 (3), 253-68.
- Babin, B.J. y Boles, J.S. (1998). "Employee behavior in a service environment: a model and test of potential differences between men and women", *Journal of Marketing*, 62 (April), 77-91.
- Basow, S.A. (2000). "Best and worst professors: Gender patterns in students' choices", *Sex Roles*, 34, 407-17.
- Bellou, V. (2010). "Organizational culture as a predictor of job satisfaction: the role of gender and age", *Career Development International*, 15 (1), 4-19.
- Bitner, M.J. (1992). "Servicescapes: the impact of physical surroundings on customers and employees", *Journal of Marketing*, 56 (April), 57-71.
- Bowen, D.E.; Gilliland, S.W. y Folger, R. (1999). "HRM and service fairness: how being fair with employees spills over to customers", *Organizational Dynamics*, 27 (3), 7-24.
- Carman, J.M. (1990). "Consumer perceptions of service quality: an assessment of the SERVQUAL dimensions", *Journal of Retailing*, 66 (1), 33-55.
- Cline, M.E.; Holmes, D.S. y Werner, J.C. (1977). "Evaluations of the work of men and women as a function of the sex of the judge and the type of work", *Journal of Applied Social Psychology*, 7, 89-93.

- Das, M. y Das, H. (2001). "Business students' perceptions of best university professors: does gender role matter?", *Sex Roles*, 45, 665-76.
- Fischer, E.; Gainer, B. y Bristor, J. (1997a). "The sex of the service provider: does it influence perceptions of service quality?", *Journal of Retailing*, 73 (3), 361-382.
- Fischer, E.; Gainer, B. y Bristor, J. (1997b). "Exploring gendered servicescapes", in Sherry, J. (Ed.), *Servicescapes*, Sage, Beverly Hills, CA.
- Gruber, T.;Fuß, S.; Voss, R. y Gläser-Zikuda, M. (2010). "Examining student satisfaction with higher education services", *International Journal of Public Sector Management*, 23 (2), 105-123.
- Heilman, M.E.; Martell, R.F. y Simon, M.C. (1989). "The vagaries of sex bias: conditions regulating the undervaluation, equivalence, and overvaluation of female job applicants", *Organ Behavior and Human Decision Proc.*, 41, 98-110.
- Henderson, R.I. (1984). "Performance Appraisal", Reston Publishing Co, Reston, VA.
- Hsu, J.L. y Chiu H-Y. (2009). "Perceived differences in teaching performance from viewpoints of lecturers and students", *International Journal of Educational Management*, 23 (7), 564-573.
- Huber, V.L. (1989). "Comparison of the effects of specific and general performance standards on performance appraisal decisions", *Decision Sciences*, 20, 545-57.
- Huber, V.L.; Neale, M.A. y Northcraft, G.B. (1987). "Judgement by heuristics: effects of ratee and rater characteristics and performance standards on performance-related judgements", *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 40, 149-69.
- Kassim, N.M. y Bojei, J. (2002). "Service quality: gaps in the Malaysian telemarketing industry", *Journal of Business Research*, 55, 845-852.
- Kennedy, W.R. (1975). "Grades expected and grades received – their relationship to student's evaluations of faculty performance", *Journal of Educational Psychology*, 67, 109-15.

- Kotler, P. (1973). "Atmospherics as a marketing tool", *Journal of Retailing*, 49 (4): 48-64.
- Mackie, D.; Hamilton, D.; Susskind, J. y Rosselli, F. (1996). "Social psychological foundations of stereotype formation", in Macrae, C.N., Stangor, C. and Hewstone, M. (Eds), *Stereotypes and Stereotyping*, The Guilford Press, New York, NY.
- McKinney, A.P y Miles, A. (2009). "Gender differences in US performance measures for personnel selection", *Equal Opportunities International*, 28 (2), 121-134.
- Marsh, H.W. (1987). "Students' evaluations of university teaching: research findings, methodological issues, and directions for future research", *International Journal of Educational Research*, 11, 253-388.
- Mathies, C. y Burford, M. (2011). "Customer service understanding: gender differences of frontline employees", *Managing Service Quality*, 21 (6), 636-648.
- Ndubisi, N.O. y Madu, C.N. (2009). "The association of gender to firm-customer relationship", *International Journal of Quality & Reliability Management*, 26 (3), 283-301.
- Nieva, V. y Gutek, B. (1980). "Sex effects on evaluation", *Academy of Management Review*, 5 (2), 267-76.
- 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.
- Reynierse, J.H. y Harker, J.B. (1991). "Employee and customer perceptions of service in banks: teller and customer service representative ratings", *Human Resource Planning*, 15 (4), 31-46.
- Rosen, B. y Jerdee, T.H. (1973). "The influence of sex role stereotypes on evaluations of male and female supervisory behavior", *Journal of Applied Psychology*, 57, 44-48.

Rust, R.T. y Oliver, R.L. (1994). "Service Quality: New Directions in Theory and Practice", Sage, London.

Shostack, G.L. (1977). "Breaking free from product marketing", *Journal of Marketing*, 41 (2), 77.

Snipes, R.L.; Thomson, N.F. y Oswald, S.L. (2006). "Gender bias in customer evaluations of service quality: an empirical investigation", *Journal of Services Marketing*, 20/4, 274-284.

Snipes, R.L.; Oswald, S. y Caudill, S.B. (1998). "Sex-role stereotyping, gender biases and job selection: the use of Ordinal Logit in analyzing Likert scale data", *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 11 (2), 81-97.

Spathis, Ch.; Petridou, E. y Glaveli, N. (2004). "Managing service quality in banks: customers' gender effects", *Managing Service Quality*, 14 (1), 90 – 102.

Sweeney, P.D. y McFarlin, D.B. (1997). "Process and outcome: gender differences in the assessment of justice", *Journal of Organizational Behavior*, 18 (1), 83-98.

Tang, T.L.-P. y Sarsfield-Baldwin, L.J. (1996). "Distributive and procedural justice as related to satisfaction and commitment", *SAM Advanced Management Journal*, 61 (3), 25-32.

Thomas, L.T. y Ganster, D.C. (1995). "Impact of family supportive work variables on work-family conflict and strain: a control perspective", *Journal of Applied Psychology*, 80 (1), 6-15.

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

Webster, C. (1989). "Can consumers be segmented on the basis of their service quality expectations?", *The Journal of Services Marketing*, 3 (2), 35-53.

Witt, L.A. y Nye, L.G. (1992). "Gender and the relationship between perceived fairness of pay or promotion and job satisfaction", *Journal of Applied Psychology*, 77 (6), 910-917.

